منشآت
monsha'at
الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
Small & Medium Enterprises General Authority

المعجم الريادي

النسخة الثانية

بسم الله الرحمن الرحيم

مقدمة

يأتي "المعجم الريادي" ليستهدف رواد الأعمال العرب في المقام الأول والمهتمين بإدارة الأعمال عامةً، بلغة بسيطة وممتعة وقريبة من القارئ العربي ومن منظور رواد الأعمال. فهذا المعجم يخاطب الجميع؛ يقف بين الأكاديمي والمهني، بين المتخصص وغير المتخصص، بين الدقة العلمية والسهولة العملية؛ فهو يهدف إلى التبيان والإمتاع، تأتيه حين تبحث عن معنى مصطلح متخصص، أو حين ترغب في الاستزادة من المعلومات الثرية التي يقدمها.

وقد روعي في تبويب "المعجم الريادي" رحلة ريادة الأعمال، بدايةً من مرحلة التفكير (قسم: الابتكار وريادة الأعمال)، مرورًا بوضع الفكرة في إطار العمل والتخطيط لها (قسم: إدارة الأعمال)، ثم البحث عن مصادر التمويل (قسم: الاستثمار والتمويل)، ثم نقل الفكرة إلى حيز الواقع بإعداد المنتج أو الخدمة (قسم: الإدارة، وقسم: التقنيات)، ثم تأتي مرحلة التسويق والبيع (قسم: التسويق والمبيعات)، وتنتهي الرحلة بميلاد شركة ناشئة تدر دخلًا وتنفع وطنًا وترقى بحياة الإنسان (قسم: المحاسبة والقانون).

ويحتاج العمل المعجمي للتطوير دائمًا؛ ليظل البناء ينمو ويتسع وتتسع معه دائرة الاستزادة والاستفادة. وقد تضمن هذا العمل أهم المصطلحات (الرسمية وغير الرسمية) التي يحتاج إليها رواد الأعمال العرب، إذ يضم ما يزيد عن ١٥٠٠ مصطلح مقسمة إلى سبعة أبواب متوازنة تشمل المصطلح وتعريفه بلغة إنجليزية بسيطة تناسب القارئ المهتم، فضلاً عن تعريف المعنى باللغة العربية، كما يضم بعض المعلومات الإثرائية والرسوم التوضيحية. وجاء ترتيب المصطلحات داخل المعجم بناءً على الترتيب الهجائي للمصطلحات الإنجليزية. وقد روعي أن يكون للمصطلح الواحد مفهومًا واحدًا في الباب الواحد. كما تضمن المعجم فهرسًا للمصطلحات الإنجليزية وآخر للمصطلحات العربية.

فلتبدأ رحلة ريادة الأعمال من هنا.

جدول المحتويات
Contents

الابتكار وريادة الأعمال

Innovation & Enterprenurship

Accelerators

It is a person or a firm that helps entrepreneurs by providing them with mentorship and fundraising opportunities.

- See Also: *Incubator*

مُسرّعات الأعمال

يشير هذا المصطلح إلى الأشخاص أو المؤسسات التي تساعد رواد الأعمال على تأسيس وتنمية شركاتهم من خلال تقديم التوجيه والإرشاد وفرص التمويل المطلوبة.

- راجع: حاضنات الأعمال

Acqui-hire

This is the acquiring of startups expressly to benefit from the human capital that they have built up.

الاستحواذ على الكفاءات

تشير هذه العملية إلى قيام إحدى الشركات بالاستحواذ على شركة أخرى بهدف الاستفادة من الكفاءات المتميزة التي يتمتع بها موظفوها، وليس بهدف الاستفادة من تميز منتجاتها، أو خدماتها، أو قيمتها السوقية، أو غيرها من العوامل التي قد تغري شركة بالاستحواذ على شركة أخرى.

ADKAR

It is a change management framework that focuses on how change happens at an individual level. It describes the different stages in the change process to which consideration needs to be given, for example, activating employees to participate in ideation.

نموذج أدكار لإدارة التغيير

هذا المصطلح مشتق من الحروف الخمسة الأولى للكلمات الإنجليزية التي تعبر عن الكلمات العربية الآتية: الوعي، والرغبة، والمعرفة، والقدرة، والتعزيز. وهو يمثل إحدى الإستراتيجيات الفعالة لإدارة التغيير حيث يركز على التغيير على المستوى الفردي. ويقدم النموذج وصفًا للمراحل المختلفة لعملية التغيير لمساعدة المؤسسات على إدارة متطلبات التغيير لديها بشكل أكثر كفاءة (مثل تشجيع الموظفين على المشاركة في عملية التغيير من خلال تقديم الأفكار).

A	**Awareness** - Of the need for change **الوعي** - بالحاجة إلى التغيير
D	**Desire** - To participate and support the change **الرغبة** - في المشاركة في التغيير
K	**Knowledge** - On how to change **المعرفة** - حول كيفية إجراء التغيير
A	**Ability** - To implement desired skills & behaviors **القدرة** - على تحقيق المهارات والسلوكيات المطلوبة
R	**Reinforcement** - To sustain the change **التعزيز** - للحفاظ على التغيير

Affirmative Business

It is a social purpose business venture created to provide permanent jobs, competitive wages, career tracks, and ownership opportunities for disadvantaged people, whether mentally, physically, economically, or educationally.

المؤسسات القائمة على المساواة

يُطلق عليها أيضًا اسم مؤسسات التمييز الإيجابي، وهي المؤسسات التي يتم إنشاؤها لأهداف اجتماعية نبيلة تتمثل في توفير فرص وظيفية مناسبة ودائمة وذات أجور تنافسية للفئات المهمشة أو الفئات الأقل حظًا التي تعاني من التمييز في التوظيف لأسباب مختلفة (مثل التمييز بسبب الإعاقة الذهنية أو الجسدية، أو الوضع المادي، أو المستوى التعليمي، إلخ).

Agripreneurship

It refers to the entrepreneurs who establish their startups in the agricultural sector.

ريادة الأعمال الزراعية

يشير هذا المصطلح إلى رواد الأعمال الذين يؤسسون شركات تعمل في المجال الزراعي.

Ambidextrous Organization

It is an organization with structurally different teams for existing and emerging businesses linked to the existing management hierarchy.

المؤسسة البارعة

يُستخدم هذا المصطلح لوصف المؤسسات التي تتمتع بهيكل تنظيمي متميز يتألف من فرق عمل متعددة ذات إدارة مستقلة لكنها جميعًا تتبع الإدارة العليا للشركة، ويتيح هذا النموذج للمؤسسة المزيد من المرونة والكفاءة التشغيلية التي تضمن لها تلبية متطلبات الأعمال الحالية والمستقبلية.

Architectural Innovation

It is a type of innovation that reconfigures existing product technologies. Sony Walkman is a classic example where all the main components exist but are used in other products.

الابتكار الهيكلي

يعتمد هذا النوع من الابتكار على تطوير أداء المنتج من خلال إجراء بعض التعديلات على الطريقة التي تتفاعل بها التقنيات أو المكونات الحالية للمنتج وليس من خلال استبدالها بمكونات أخرى. ويُعد جهاز الووكمان الذي تنتجه سوني (والذي يُعد أول مشغل محمول للموسيقى في العالم) مثالًا تقليديًا على ذلك، حيث إن مكوناته كانت موجودة وكان هو عبارة عن إعادة ترتيب لهذه المكونات.

Ballpark Figures

They are estimations of the money value your solutions will generate. They are based on minimal research and are used to explain, in a short time, what the potential viability of an idea is.

التقديرات الأولية

يشير هذا المصطلح إلى التقديرات المبدئية للعائدات المادية المتوقع تحقيقها من الحلول والأفكار المقترحة. ولا يحتاج هذا النوع من التقديرات إلى قدر كبير من التحليل والدراسة، حيث يتم استخدامها لعرض تقديرات سريعة للفوائد المحتملة للفكرة المقترحة.

Barriers & Boosters

It is a method of thinking about potential hurdles and accelerators that you may face in your business journey.

العوائق والمحفزات

يشير هذا المصطلح إلى أحد أساليب التفكير التي تركز على تحليل التحديات والفرص التي قد يواجهها رواد الأعمال في رحلتهم نحو تأسيس وتنمية شركاتهم.

Big Hairy Audacious Goal (BHAG)

It refers to the ambitious, far-reaching vision which the founder of a startup has for changing the world.

الأهداف الجريئة الكبرى

كما يتضح من اسمه، يشير هذا المصطلح إلى الرؤى الطموحة والأهداف الكبرى التي يحلم بها رواد الأعمال لتغيير العالم من خلال شركاتهم.

Boot Camp

It is a training camp at which entrepreneurs learn various skills to help them along their startup journey.

معسكر التدريب

هو معسكر تدريبي يتعلم خلاله رواد الأعمال الناشئون أهم المهارات التي تساعدهم على تأسيس وإدارة وتنمية شركاتهم.

Brainwriting

It is an ideation tool used to generate ideas by building on each other's suggestions. The goal is to come up with many ideas, with inputs from various participants and involving multiple perspectives in a short space of time.

كتابة الأفكار

هي إحدى أساليب توليد الأفكار، وتُعد أداة فعالة لتوليد حلول جديدة ومبتكرة من خلال إعادة صياغة الأفكار المطروحة والجمع بين أفضل الجوانب في كل فكرة. وتهدف تلك الوسيلة إلى الخروج بمجموعة كبيرة ومتنوعة من المعلومات والأفكار والرؤى التي يقدمها المشاركون، بهدف الوصول لحلول مبتكرة وغير تقليدية.

Brainstorming

It is a technique for generating new ideas or creative solutions to a specific problem or around one particular theme.

العصف الذهني

هي إحدى الإستراتيجيات الفعالة لتوليد أفكار جديدة وإيجاد حلول مبتكرة لمشكلة أو قضية محددة.

Breakthrough Innovation

It is an innovation that introduces a revolutionary change in firms, markets, and industries with substantially higher customer benefits than current products in the industry.

الابتكار الثوري

ويُقصد به الابتكارات التي من شأنها إحداث تغييرات ثورية على مستوى المؤسسات أو الأسواق أو الصناعات المختلفة، والتي تقدم فوائد هائلة للمستهلكين تتجاوز تلك التي تقدمها المنتجات أو الخدمات الحالية في السوق.

Bricolage

It is the process of analyzing the available resources and creating a product/service from them.

إعادة توظيف الموارد

يشير هذا المصطلح إلى أحد أساليب الابتكار قليلة التكلفة والتي تعتمد على إعادة توظيف الموارد المتاحة بالفعل لتقديم منتجات مبتكرة. وفي هذه العملية، تقوم الشركات بتحليل الموارد المتاحة لديها وإعادة دمجها مع بعضها البعض بشكل مبتكر يضمن تقديم منتجات أو خدمات جديدة تمامًا.

Builder Studio

It refers to a startup studio that focuses on creating and developing a company from internal ideas.
• See Also: *Investor Studio, Startup Studio*

مصنع الشركات الناشئة

يشير إلى الشركة التي تقوم بتوليد ودراسة وتنفيذ أفكار المشروعات على المستوى الداخلي، حيث تقوم بتعيين فرق أعمال داخلية متخصصة لتطوير تلك الأفكار وتحويلها إلى مشروعات ناجحة. • راجع: استديو المستثمرين، استديو الشركات الناشئة

Business Design

It is a process to turn ideas into profitable businesses efficiently and effectively. Through evidence and constant experimentation, business design methodologies de-risk ambitious new solutions and get them to market quickly and with a suitable business model.

منهجية تصميم الأعمال

هي عملية تحويل الأفكار إلى شركات ناجحة ومربحة بأعلى مستوى من الكفاءة. وتعتمد منهجيات تصميم الأعمال على التجارب الدقيقة المستمرة لضمان الوصول للتصميم الأمثل للكيان الجديد والمساعدة على إطلاقه في السوق في أسرع وقت ممكن وبأقل قدر من المخاطر.

Business Idea

An idea which, when materialized, will drive money.

فكرة الأعمال

يُقصد بها فكرة المشروع التي تدر عائدًا ماديًا عند تحويلها إلى كيان تجاري حقيقي.

Business Model Canvas (BMC)

It is an entrepreneurial tool that enables entrepreneurs to design, develop, articulate, challenge, invent and pivot their business model in one simple diagram by utilizing nine key components: Key Partners, Key Activities, Primary Resources, Customer Segments, Client Relationships, Value Propositions, Cost Structure, Channels, Revenue Streams.

مخطط نموذج الأعمال

هو أداة قوية وفعالة في مجال تأسيس الأعمال، حيث تساعد رواد الأعمال على تصميم وتطوير نماذج الأعمال المناسبة لشركاتهم باستخدام مخطط بسيط مكون من تسعة عناصر أساسية، وهي: الشركاء الأساسيون، والأنشطة الأساسية، والموارد الأساسية، وفئات العملاء، والعلاقات مع العملاء، والقيم المقدّمة للعملاء، وهيكل التكاليف، وقنوات التوزيع، ومصادر الإيرادات.

Business Model

It describes how a business idea plans to achieve success, make a profit, and create value.

نموذج الأعمال

يشير هذا المصطلح إلى الخطة المقترحة لتحويل فكرة المشروع إلى كيان ناجح قادر على تحقيق أرباح للشركة وتقديم قيمة حقيقية للعملاء.

Business Model Innovation

It is a source of innovation in which business models are reviewed to find new revenue streams. Here, the basic technique is to challenge the industry's basic assumptions and dominant logic to find new profitable opportunities.

الابتكار في نموذج الأعمال

في هذا النوع من الابتكار، تتم مراجعة وتعديل نماذج الأعمال من أجل خلق مصادر جديدة للعائدات. وتتمثل الفكرة الأساسية في هذا النوع من الابتكار في كسر القواعد التقليدية وأساليب التفكير السائدة في المجال لإيجاد فرص ربحية جديدة.

Buyable Startups

These startups are built for the sole purpose of being sold to a larger company.

الشركات الناشئة المخصصة للبيع

هي الشركات الناشئة التي يتم تأسيسها منذ البداية بهدف بيعها إلى شركة أكبر.

Camels

It refers to startups that prioritize sustainability by balancing growth with cash flow. • See Also: Unicorn

نموذج الشركات الجمل

هي الشركات الناشئة التي تحرص على تحقيق التوازن بين النمو والأرباح، حيث تركز بشكل أساسي على تحقيق معدل نمو مستقر ومستمر أكثر من تركيزها على تحقيق طفرات كبيرة من الأرباح، ويعود سبب تسميتها بهذا الاسم إلى قدرتها على الصمود في مواجهة الأزمات، تمامًا مثل الجَمَل الذي يشتهر بقدرته على التحمل والصمود في مواجهة الظروف البيئية القاسية. • راجع: شركات اليونيكورن

Comparable Company

It refers to a company in the same (or similar industry) and at the same (or similar) development stage, to which a startup can compare itself in terms of key operating ratios and valuation metrics. • See Also: *Benchmarking*

الشركة المرجعية

هي الشركة الناشئة التي تقوم بمقارنة أدائها مقابل أداء شركة أخرى تعمل في نفس المجال (أو مجال مماثل) وتقف عند نفس مرحلة النمو (أو مرحلة قريبة منها)، وذلك عبر مجموعة من المقاييس ومؤشرات الأداء الرئيسية. • راجع: المقارنة المعيارية

Comprehensive Planner

It is a type of Entrepreneurs who develops long-range plans for all aspects of the business. • See Also: *Critical-Point Planner, Opportunistic Planner, Reactive Planner, Habit-Based Planner*

رائد الأعمال المهتم بالتخطيط الشامل

يشير هذا المصطلح إلى رواد الأعمال الذين يتمتعون بالقدرة على تصميم خطط شاملة وطويلة المدى تغطي كافة الجوانب المتعلقة بشركاتهم وأعمالهم. • راجع: رائد الأعمال المهتم بالنقاط الحرجة، رائد الأعمال المهتم بالفرص، رائد الأعمال التفاعلي، رائد الأعمال غير المهتم بالتخطيط

Content Business

It refers to a business whose core product is content, including newspapers, television stations, films, video games, apps, or media companies.

شركات صناعة المحتوى

هي الشركات التي يتمثل نشاطها الأساسي في صناعة وتقديم المحتوى للعملاء، ويتم تقديم هذا المحتوى عبر وسائل متعددة مثل الصحف، والقنوات التلفزيونية، والأفلام، وألعاب الفيديو، والتطبيقات الإلكترونية، ووسائل الإعلام، وغيرها من أشكال المحتوى المختلفة.

Continuous Innovation

It is the ongoing upgrades or enhancements of existing technologies or products. It does not change industry dynamics, nor does it typically require end-users to change their behavior. • See Also: *Discontinuous Innovation, Disruptive Innovation*

الابتكار المستمر

هو التحديث والتطوير المستمر للتقنيات والمنتجات الحالية بهدف تحسين أدائها، ولا يتطلب هذا النوع من الابتكار تغييرًا كبيرًا في آليات ومحركات الصناعة، كما لا يتطلب تغييرًا في سلوك المستهلك النهائي. • راجع: الابتكار الجوهري، الابتكار الثوري

Corridor Principle

It refers to a theory that assumes that as you start pursuing one opportunity, you will encounter other opportunities.

مبدأ الفرص المتلاحقة

يشير هذا المبدأ إلى النظرية التي تفترض أن السعي لتحقيق فرصة معينة يقود رائد الأعمال للمزيد من الفرص الواعدة طوال الطريق.

Cottage Business

It is a business that will never scale up but can be a nice lifestyle business.

المشروعات المحدودة

هي مشروعات تجارية بسيطة وذات نطاق محدود. وعلى النقيض من المشروعات التجارية الأخرى التي تهدف لتحويل المشروع تدريجيًا إلى كيان تجاري كبير، فإن الهدف الرئيسي لهذا النوع من المشروعات يتمثل غالبًا في تحسين مستوى المعيشة بشكل عام.

Creative Destruction

It refers to the business damage caused to existing markets by the newly created products/services.

الهدم الخلاق

يُعرف هذا المصطلح أيضًا باسم التدمير الإبداعي، وهو يشير إلى الأضرار الاقتصادية التي تلحق بالأسواق جراء تقديم منتجات أو خدمات جديدة.

Creative Intelligence

It is the ability to frame problems in innovative ways and to make original solutions.

الذكاء الإبداعي

يشير هذا المصطلح إلى القدرة على تحليل ومعالجة المشكلات بأساليب جديدة والتوصل لحلول مبتكرة تختلف عن الحلول التقليدية المعتادة.

Critical-Point Planner

It is a type of Entrepreneurs who develops plans focused on the essential aspect of the business first. • See Also: *Comprehensive Planner, Opportunistic Planner, Reactive Planner, Habit-Based Planner*

رائد الأعمال المهتم بالنقاط الحرجة

يشير هذا المصطلح إلى رواد الأعمال الذين يعطون الأولوية للجوانب الحرجة في الأعمال. • راجع: رائد الأعمال المهتم بالتخطيط الشامل، رائد الأعمال المهتم بالفرص، رائد الأعمال التفاعلي، رائد الأعمال غير المهتم بالتخطيط

CSI Entrepreneurship

It refers to the three entrepreneurial forms: corporate, social, and independent.

أنواع ريادة الأعمال (أو اختصارًا CSI)

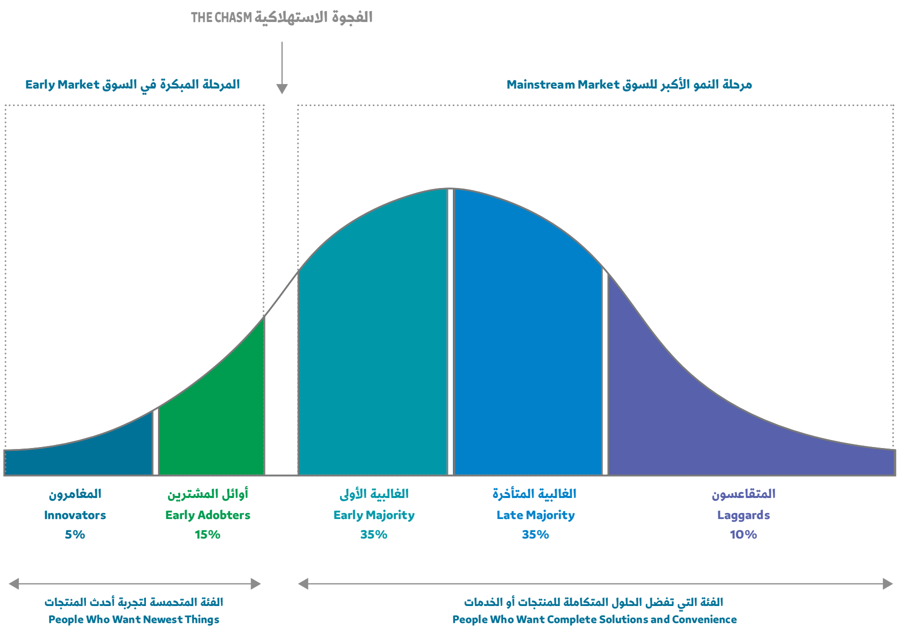
يشير المصطلح إلى الأنواع الثلاثة الرئيسية لريادة الأعمال، وهي: ريادة الأعمال المؤسسية، وريادة الأعمال الاجتماعية، وريادة الأعمال المستقلة.

Crossing the Chasm

It refers to the challenging strategic and marketing process by which startups transition from selling their products/services to innovators and early adopters to selling them to the early majority. • See Also: *Adoption Cycle*

عبور الفجوة الاستهلاكية

يشير هذا المصطلح إلى مرحلة إستراتيجية وتسويقية شاقة تمر بها الشركات الناشئة أثناء انتقال المنتج الجديد من مرحلة المستهلكين المغامرين والمشترين الأوائل (مرحلة الإطلاق المبكرة للمنتج) إلى مرحلة الغالبية الأولى (مرحلة تبني المنتج الجديد من عدد أكبر من المستهلكين). فغالبًا ما تحدث فجوة في الشراء خلال تلك الفترة. • راجع: دورة تبني المنتج



Customer Desire Map

It is a tool to analyze customers' hopes & dreams, pains & fears, and finally, barriers & uncertainties that prevent customers from satisfying their hopes & dreams and avoiding pains & fears.

مخطط ميول المستهلك

هي أداة فعالة لتحليل كافة الجوانب النفسية المتعلقة بالمستهلكين والتي تؤثر في قرارات الشراء، ويشمل ذلك تحليل طموحاتهم وأحلامهم ومخاوفهم بالإضافة لتحليل العقبات والتحديات التي تقف عائقًا أمام محاولتهم لتحقيق هذه الطموحات أو تجنب هذه المخاوف.

Customer's Shoes

It is a way of looking at a problem your business is addressing, but from the customer’s perspective.

التحليل من وجهة نظر المستهلك

هي إحدى إستراتيجيات التفكير في المشكلات من وجهة نظر العملاء للوصول لحلول أكثر فعالية تحظى برضائهم.

Decacorn

This term refers to startups that have a valuation of around fifty billion Saudi Riyals.
• See Also: *Dragon, Unicorn*

شركات الديكاكورن

يُستخدم هذا المصطلح لوصف الشركات الناشئة التي يتجاوز رأسمالها ٥٠ مليار ريال سعودي. • راجع: الشركة التنين، شركات اليونيكورن

Distributed Innovation

It is a type of innovation in which a central organization gathers ideas and solutions from various sources and entities and then integrates these ideas into the final innovation.

الابتكار الحر

هو أحد أنواع الابتكار التي تعتمد على مصادر حرة ومفتوحة لتوليد الأفكار، حيث تقوم إحدى المؤسسات بجمع المعلومات والأفكار والاقتراحات من عدة مصادر وكيانات مختلفة، ثم تقوم بالمزج بين كل هذه الأفكار لتصميم وإعداد المنتج المبتكر النهائي.

Demo Day

It is a public pitch event attended by startups in an accelerator or other program. Each startup has 5–15 minutes to to make a presentation to potential investors.

فعالية العروض التقديمية

هي فعالية عامة في إطار أحد برامج دعم الأعمال (مثل برامج مُسرّعات الأعمال أو حاضنات الأعمال)، تتم فيها دعوة الشركات الناشئة وعدد مناسب من المستثمرين لحضور الفعالية. ويتم منح كل شركة ٥ - ١٥ دقيقة لعرض أفكارها ومشروعاتها.

Design Thinking

It is a method used to create better customer solutions by applying actionable design principles to the innovation strategy.

التفكير التصميمي

هو أحد أساليب التفكير التي تهدف لتقديم أفضل المنتجات والخدمات والحلول للمستهلك، من خلال المزج بين مبادئ التصميم وإستراتيجيات الابتكار.

Diffusion of Innovations

It is a process of communicating an innovation through specific channels over time among the members of a social system. It attempts to identify what aspects influence the adoption rate of innovation. The spread of a new idea mainly depends on four elements: the innovation itself, communication channels, time, and a social system.

عملية انتشار الابتكارات

تشير هذه العملية إلى الآلية التي يتم من خلالها انتشار الابتكار وانتقاله تدريجيًا عبر النظام الاجتماعي (أي الفئات الاستهلاكية المختلفة). وهي تهدف لتحليل العوامل المؤثرة على معدل تبني الابتكار. ووفقًا لتلك العملية، هناك أربعة عوامل رئيسية تؤثر على معدل انتشار الابتكار أو الفكرة الجديدة، وهي كالتالي: طبيعة الابتكار نفسه، وقنوات التواصل المستخدمة، والوقت، والنظام الاجتماعي.

Discontinuous Innovation

This innovation introduces a dramatic change in the industry dynamics, including possible changes in competitive dynamics, industry revenue size and growth rate, and pricing. These changes require users to change their behavior.

- Also Known As: *Disruptive Innovation*
- See Also: *Continuous Innovation*

الابتكار الجوهري

على عكس عملية الابتكار المستمر، فإن هذا النوع من الابتكار يتطلب تغييرات هائلة في آليات ومحركات الصناعة (وقد يشمل ذلك تغيير ديناميكيات المنافسة، ومستوى العائدات، ومعدل النمو، وإستراتيجية التسعير، إلخ). وبطبيعة الحال، فإن هذه التغييرات ستتطلب تغييرًا في سلوك المستهلكين للإقبال على تبني الابتكار الجديد.

• يُعرف بـ: الابتكار الثوري • راجع: الابتكار المستمر

Disruptive Innovation

This innovation creates a new value network by disrupting an existing market or creating a completely new market.

الابتكار الثوري

يعمل هذا النوع من الابتكارات على خلق قيمة جديدة تمامًا في السوق، حيث يتم الاستغناء الكامل عن المنتجات أو الخدمات أو الأسواق القديمة من أجل تقديم منتجات أو خدمات أو أسواق جديدة تمامًا.

Doblin's Ten Types of Innovation Model

It is a model developed by the Doblin Group. This model approaches innovation from a more holistic view through three main categories:

1. Configuration (business model): includes profit model, networks, structures, and processes.

2. Offering (technology): includes distinguishing features and functionalities and complementary products/services related to your system.

3. Experience (marketing): includes delivery channels and brand, service, and other distinctive customer interactions.

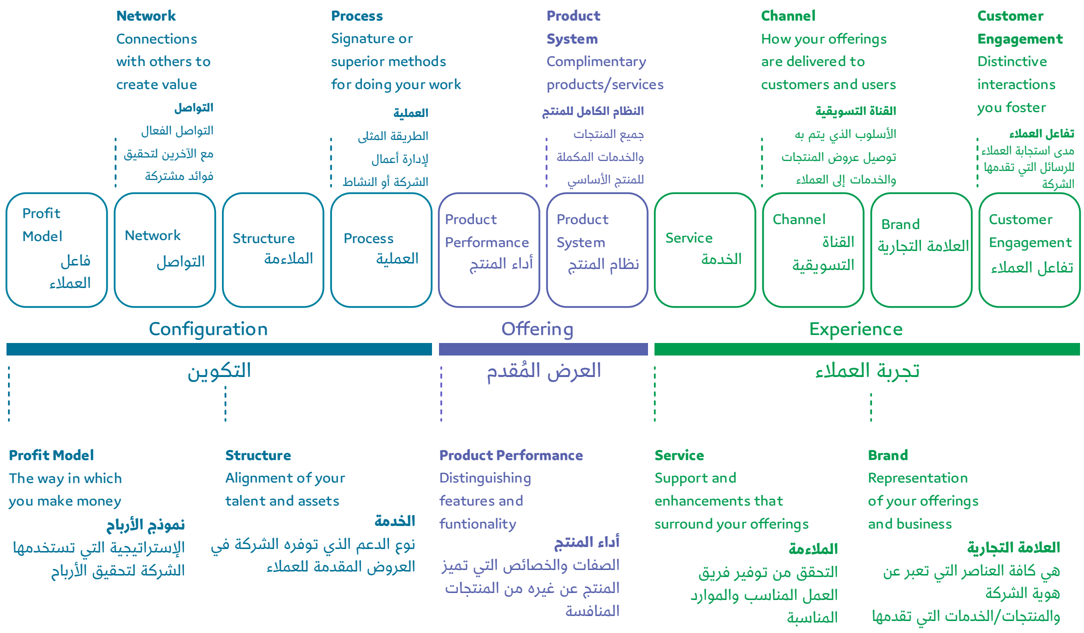
نموذج دوبلن لأنواع الابتكار العشرة

تم تصميم هذا النموذج من قِبَل شركة دوبلن الرائدة في مجال خدمات التخطيط الإستراتيجي. وهو يمثل إطارًا شاملًا لأنواع الابتكار التي قد تفيد الشركات في تنمية وتطوير أعمالها، حيث يقوم النموذج بتصنيف الابتكار إلى عشرة أنواع تندرج تحت ثلاث فئات رئيسية تمثل الجوانب الأساسية للأعمال، وهي كالتالي:

١. التكوين (نموذج الأعمال): ويتضمن نموذج الأرباح، وإستراتيجيات التواصل، وهيكل الشركة، والعمليات.

٢.العرض المُقدم (التقنيات): ويتضمن الخصائص والمواصفات الحصرية التي تميز منتجات وخدمات الشركة عن نظيراتها في السوق، والفوائد الإضافية التي قد يحققها المستهلكون من استخدامها.

٣.تجربة العملاء (التسويق): تتضمن القنوات التسويقية لتوصيل عروض المنتجات والخدمات وصورة العلامة التجارية وجودة الخدمة وغيرها من العناصر التي ترتبط بشكل مباشر بتجربة العملاء ومستوى تفاعلهم مع المنتجات أو الخدمات التي تقدمها الشركة.



Domain Knowledge

It is knowledge about a specific industry, technology, or market. It can take the form of technological expertise, understanding of product trends, familiarity with key industry players and influencers, or knowledge of industry-specific terminology and business practices. It is a critical success factor for any entrepreneur.

المعرفة المتخصصة

يشير هذا المصطلح إلى المعرفة المرتبطة بمجال معين أو نطاق محدد (مثل المعرفة بقطاع معين، أو سوق معين، أو تقنية محددة). وهي تمثل أحد أهم عوامل نجاح الشركات وإحدى المهارات الأساسية التي يجب أن يتمتع بها رواد الأعمال الطامحون لتنمية شركاتهم. وهناك صور متعددة للمعرفة المتخصصة في مجال الأعمال، مثل: المعرفة بالخبرات التكنولوجية المطلوبة، وفهم الاتجاهات الاستهلاكية المتعلقة بالمنتج، وتحديد أهم الشركات والأطراف المؤثرة في المجال، والمعرفة بأهم ممارسات الأعمال، والإلمام بالمصطلحات المستخدمة في المجال، وغيرها من المعارف المرتبطة بالأعمال.

Double Bottom Line

It is a startup that aims in addition to generating money to support a social cause. • See Also: *Social Entrepreneurship, Nonprofit Entrepreneurship*

المكسب المزدوج

يُقصد بهذا المصطلح الشركة الناشئة التي تسعى لخلق قيمة مزدوجة لأنشطتها. فهي تسعى لتحقيق نفع عام في المجتمعات التي تعمل بها إلى جانب تحقيق الأرباح المادية. • راجع: ريادة الأعمال الاجتماعية، ريادة الأعمال غير الربحية

Dragon

It refers to a tiny number of startups that raise over five billion Saudi Riyals in one round of funding. • See Also: *Decacorn. Unicorn*

الشركة التنين

يُستخدم هذا المصطلح لوصف الشركات الناشئة التي تستطيع جذب استثمارات تُقدر بخمسة مليارات ريال سعودي خلال دورة تمويل واحدة. • راجع: شركات الديكاكورن، شركات اليونيكورن

Drone Entrepreneur

It refers to an entrepreneur who does not like change. They want to continue doing business using their own traditional methods of production and their own systems.

رائد الأعمال التقليدي

هو رائد الأعمال الذي لا يميل إلى التغيير. وهو يفضل إدارة أعماله دائمًا من خلال الأساليب التقليدية القديمة.

Due Diligence

It is a process undertaken by potential investors investigating a business deal or the target of an investment or acquisition. It often involves exhaustive fact-checking and a review of all historical and current financial and legal records. This process is performed before closing the business transaction in question.

عمليات القياس والتحقق

يُطلق عليها أيضًا "الفحص النافي للجهالة". وهي عملية تقوم بها الشركة لتقييم الفائدة المتوقعة لأحد الاستثمارات أو الصفقات التي تعتزم القيام بها (مثل صفقات الاندماج والاستحواذ، شراء الأسهم، إلخ). وهي تتضمن عمليات مكثفة ومرهقة لتحليل ومراجعة كافة البيانات المالية والقانونية السابقة والحالية الخاصة بالأطراف المشاركة في الصفقة. وهي تتم قبل الموافقة النهائية على الصفقة والشروع في تنفيذها.

Ecopreneurship

It refers to startups that focus on creating environmentally friendly products/services.
- Also Known As: *Environmental Entrepreneurship, Green Entrepreneurship, Sustainable Entrepreneurship*

ريادة الأعمال الصديقة للبيئة

يشير المصطلح إلى الشركات الناشئة التي تركز على تقديم منتجات أو خدمات صديقة للبيئة.
- تُعرف بـ: ريادة الأعمال البيئية، ريادة الأعمال الخضراء، ريادة الأعمال المستدامة

Edtech

It refers to businesses that depend on modern technology to advance learning and educational services.

التقنيات التعليمية

يشير هذا المصطلح إلى الشركات التي تحرص على استخدام التقنيات والأساليب التقنية الحديثة لتطوير خدمات التعليم والتعلُّم.

Elevator Pitch

It is a brief presentation (from 10 to 25 slides) to potential investors demonstrating why your company is going to make a difference. It should include the problem your business addresses, your solution, your target market, how you will make money, and how you are better than competitors. It should not take more than one or two minutes, like an elevator trip.
- Also Known As: *60 Second Pitch, Pitch Deck, Investor Pitch*

العرض الموجز للمشروع

يُطلق عليه أيضًا حديث المصعد وهو عبارة عن عرض تقديمي مختصر (مكون من ١٠ إلى ٢٥ شريحة) لتوضيح الفارق الذي تصنعه الشركة الجديدة للمستهلكين. ويجب أن يتضمن العرض العناصر التالية: المشكلة التي يتناولها المشروع، الحلول المقترحة، السوق المستهدف، طريقة تحقيق الأرباح، وأوجه تميز الشركة عن منافساتها.
- يُعرف بـ: حديث الستين ثانية، العرض التقديمي للمشروع، العرض الموجز للمستثمرين

الشركات الصاعدة

هي الشركات التي تقوم على فكرة جديدة أو اقتراح مبتكر (غالبًا ما يرتبط بإحدى التقنيات الحديثة)، وتكون في المراحل الأولى من النمو. وبطبيعة الحال، تكون المنافسة ضعيفة بين الشركات الصاعدة في بداياتها، على النقيض من الشركات الأقدم التي تشهد منافسة شرسة فيما بينها.

Emerging Business

It is a group of organizations that have a new idea or concept, often centered around new technology, and which is in its early stages of development. In emerging businesses, competition is low at the beginning, compared to existing ones.

مستشار رواد الأعمال

هو الشخص (أو المؤسسة) الذي يتمتع بالخبرة العملية والمؤهلات العلمية المناسبة التي تمكنه من إرشاد وتوجيه رواد الأعمال عبر رحلة تأسيس الشركة الجديدة (بدايةً من صياغة فكرة المشروع وحتى تحويله إلى كيان تجاري مربح).

Entrepreneur Advisor

It refers to a person or an organization with the experience base and educational knowledge necessary to guide an entrepreneur from concept through business fruition.

رائد الأعمال

هو الشخص الذي يؤسس شركة جديدة (يُطلق عليه المؤسس) أو الذي يساهم في تأسيس شركة جديدة (ويُطلق عليه الشريك المؤسس). ويتمتع رائد الأعمال بالقدرة على تحويل المشروع من مجرد فكرة إلى شركة ناجحة ومستمرة تدر أرباحًا وعائدات استثمارية، وهو يتحمل في سبيل ذلك العديد من المخاطر والتحديات.

Entrepreneur

It refers to a person who starts (founder) or participates in the founding and launch (cofounder) of a new company. An entrepreneur has the ability to take the business from an idea, bearing all risks, to a sustainable business with internally generated cash flow.

اليقظة الريادية

يُطلق عليها أيضًا فطنة الأعمال أو الفطنة التجارية، وتشير إلى مجموعة من مهارات التفكير والملاحظة التي تساعد رواد الأعمال على تحديد الفرص الاستثمارية الواعدة دون الحاجة إلى إجراء دراسات أو تحليلات سابقة.

Entrepreneurial Alertness

It refers to a special observational and thinking skills that help entrepreneurs identify good opportunities without prior formal research having to be done.

النظام البيئي لريادة الأعمال

يُطلق عليه أيضًا اسم البيئة الريادية أو النظام البيئي الريادي، ويشير إلى توفير وإعداد كافة العوامل والظروف التي تسهم في خلق بيئة مناسبة لتأسيس ونجاح الشركات الناشئة (بما في ذلك رواد الأعمال، والحكومات والمؤسسات التعليمية، والمستثمرين، والعمال، والموجهين، والمؤسسات العاملة الكبرى، إلخ).

Entrepreneurial Ecosystem

It is the configuration of the environment that is most important for creating a solid and active community of startups such as the entrepreneurs, the government, the universities, the investors, the service people, the mentors, and the large organizations.

Entrepreneurship

There are many ways to define what is meant by entrepreneurship. The Center for American Entrepreneurship defines it as the process of exploiting a commercial opportunity, either by bringing a new product or process to the market or by substantially improving an existing good, service, or method of production. The European Commission sees entrepreneurship as acting upon opportunities and ideas and transforming them into value for others, whether financial, cultural, or social. Entrepreneurship can be defined as the willingness, capability, and process of designing, launching, and running a new business in an environment where the risk levels are significant. • See Also: *Social Entrepreneurship, CSI Entrepreneurship, Environmental Entrepreneurship, Sustainable Entrepreneurship, Knowledge Entrepreneurship*

ريادة الأعمال

لريادة الأعمال تعريفات عديدة وهناك طرق متنوعة لتحديد المقصود منها، فمركز ريادة الأعمال الأمريكية يعرّفها على أنها عملية استغلال فرصة تجارية، إما عن طريق جلب منتج أو عملية جديدة إلى السوق أو عن طريق تحسين سلعة أو خدمة أو طريقة إنتاج موجودة تحسينًا كبيرًا؛ بينما ترى المفوضية الأوروبية أن ريادة الأعمال هي العمل على الفرص المتاحة والأفكار المطروحة وتحويلها إلى قيمة للآخرين، سواء كانت قيمة مالية أو ثقافية أو اجتماعية. ويمكن تعريف ريادة الأعمال على أنها الرغبة والقدرة والطريقة العملية المتعلقة بتصميم عمل جديد وإطلاقه وتشغيله في بيئة تكون فيها مستويات المخاطرة كبيرة. • راجع: ريادة الأعمال الاجتماعية، أنواع ريادة الأعمال أو اختصارًا CSI، ريادة الأعمال المستدامة، ريادة الأعمال المعرفية.

Entrepreneurship Education

It is a strategy that aims at providing education to students about the knowledge, skills, and motivation to encourage entrepreneurial culture.

تعليم ريادة الأعمال

هي إستراتيجية تهدف لتعزيز ثقافة ريادة الأعمال لدى الطلاب من خلال دمج المعارف والمهارات المطلوبة لريادة الأعمال في المناهج التعليمية لتحفيز الطلاب وتشجيعهم على تأسيس مشروعاتهم الخاصة في المستقبل.

Entrepreneurship Program

It is a structured initiative that works with founders to advise, provide either monetary or non-monetary resources, and grow new startups. Additionally, the main focus is on mentorship and learning. It does not have a unified cohort structure across most programs in the way that accelerators or incubators do.

برنامج ريادة الأعمال

هو مبادرة منظمة لدعم رواد الأعمال من خلال تقديم المشورة والموارد التي تساعدهم على تأسيس شركاتهم الجديدة (ويشمل ذلك الموارد المادية وغير المادية). وعادةً ما يتمثل الجزء الأكبر من الدعم في توجيه وتزويد رائد الأعمال بالمعرفة المطلوبة لتأسيس ونجاح شركته. ولا تتخذ هذه المبادرات شكلًا أو هيكلًا موحدًا عبر كافة البرامج، بل قد تختلف من برنامج لآخر وفقًا لطبيعة الجهة الداعمة للبرنامج (مثل مُسرّعات الأعمال، وحاضنات الأعمال، إلخ).

Episodic Business

It is a temporary, project-based, or sporadically operating business.

الشركات المؤقتة

هي الشركات التي يتم تأسيسها لغرض مؤقت، سواء لغرض مرتبط بمشروع محدد أم لا.

Explicit Knowledge

It refers to the knowledge that can be documented, transferred and stored.
• Also Known As: *Expressive Knowledge*
• See also: *Implicit Knowledge*

المعرفة الصريحة

يُطلق عليها أيضًا المعرفة الظاهرية، وتشير إلى المعرفة التي يمكن توثيقها وحفظها ونقلها من شخص إلى آخر، وتشير للبيانات أو المعلومات التي يمكن التعبير عنها في صورة كلمات أو أرقام أو رموز (مثل: الكتيبات، والوثائق، ومقاطع الفيديو، إلخ). • يُعرف بـ: المعرفة التعبيرية. • راجع: المعرفة الضمنية

Fabian Entrepreneur

It refers to an entrepreneur who is reluctant to take risks, very careful in their approaches, cautious in adopting any changes, and shies away from any innovations.

رائد الأعمال الحذر

عادةً ما يتميز هذا النوع من رواد الأعمال بالعزوف عن المخاطرة، فضلًا عن الحذر الشديد في قراراتهم، والقلق من إجراء أي تغييرات جديدة، وفقدان الحماس للتجديد والابتكار.

Fail Fast Fail Cheap

It refers to the extensive testing of a product/service to determine if it has any value. The goal of testing is to quickly change an idea if something is not working.

الفشل السريع أقل تكلفة

يعتمد هذا المبدأ على إجراء اختبارات مكثفة للمنتج (أو الخدمة) الجديد لتحديد قيمته الحقيقية وتقييم احتمالات نجاحه. وتتيح هذه الاختبارات للشركة التعرف على مواضع الضعف في المنتج وتعديلها سريعًا قبل طرحه في السوق.

Feasibility Study

It is a study that evaluates the potential of a business opportunity by studying five primary areas in depth:

– The overall business idea
– The product/service
– The industry and market
– Financial projections (profitability)
– The plan for future action

دراسة الجدوى

هي الدراسة التي تهدف لتقييم الجدوى الاقتصادية لأحد المشروعات أو الفرص الاستثمارية المقترحة، وذلك من خلال تحليل العناصر الخمسة الأساسية التالية:

– الفكرة العامة للمشروع
– المنتج أو الخدمة المقترحة
– الصناعة والسوق
– التوقعات المالية (الأرباح المتوقعة)
– خطة العمل المستقبلية

Fintech

Businesses that use modern technology to advance banking and financial services.

التقنيات المالية

يُطلق على هذا المصطلح أيضًا اسم الفينتيك، وهو يشير إلى الشركات التي تستخدم التقنيات الحديثة لتطوير الخدمات المصرفية والخدمات المالية بشكل عام.

First-Mover Advantage

It is the competitive advantage gained by a first entrant in a market or segment. This advantage is often gained through advanced technology or the control of scarce resources and applies only to disruptive innovations.

ميزة الرائد الأول

هي الخصائص الحصرية التي تتمتع بها الشركة لكونها أول من يستهدف سوقًا معينًا أو شريحة خاصة. وغالبًا ما تعتمد هذه الشركات على تقنيات متطورة أو موارد محدودة لتقديم ابتكارات ثورية.

Fledgling

It refers to a startup that is still young, lacking experience, and struggling with the business ideas, business model, market, and products/services.

الشركات غير الناضجة

يشير هذا المصطلح إلى الشركات الناشئة في المراحل المبكرة من النضوج، والتي عادةً ما تفتقر إلى الخبرة وتعاني من التخبط في إدارة أعمالها (بما في ذلك إدارة أفكار المشروعات، ونموذج الأعمال، والسوق، والمنتجات أو الخدمات، إلخ).

Founder

It refers to a person who creates or starts a new business.

المؤسس

هو الشخص الذي يؤسس شركة جديدة.

Fusion Team

It refers to a multidisciplinary team that has technology and business domain expertise and shares business accountability.

الفريق المختلط

هو فريق عمل متعدد التخصصات يجمع بين الخبرات التقّنية وخبرات إدارة الأعمال، ويشارك في تحمل المسؤولية عن الأداء العام للشركة.

Gazelle Company

It refers to a young fast-growing company with a revenue of at least 300,000 Riyals and four years of sustained revenue growth.

نموذج الشركة الغزال

يُطلق هذا الوصف على الشركات الجديدة سريعة النمو التي تزيد عائداتها عن ٣٠٠٠٠٠ ريال، والتي نجحت في تحقيق النمو والأرباح على مدار أربعة أعوام متواصلة.

Gold Dust

It refers to successful business ideas that are of great value and are difficult to find.

الأفكار الذهبية

يُقصد بهذا المصطلح أفكار المشروعات الناجحة التي تقدم قيمة عظيمة للمستهلك ويصعُب العثور عليها.

Growth Mindset

It is a mentality possessed by those who spend time and effort on constant personal and professional improvement. The core ideology behind the growth mindset is that success requires continuous effort and is done by developing your skills. Intelligence or talent aren't seen as fixed traits but rather as results of hard work.

عقلية النمو

يشير هذا المصطلح إلى الأشخاص الحريصين بشكل دائم على تطوير مهاراتهم الشخصية والمهنية، ويبذلون الكثير من الوقت والجهد في سبيل ذلك. وتؤمن هذه العقلية بأن تحقيق النجاح يتطلب العمل المستمر على تطوير المهارات. وهي لا ترى أن الذكاء والموهبة هي سمات ثابتة لا يمكن للمرء تغييرها، بل إنها نتاج طبيعي للعمل الجاد.

Habit-Based Planner

It is a type of Entrepreneurs who do not plan, preferring to let their routines dictate all actions. • See Also: *Critical-Point Planner, Opportunistic Planner, Comprehensive Planner, Reactive Planner*

رائد الأعمال غير المهتم بالتخطيط

يشير هذا المصطلح إلى رواد الأعمال الذين لا يهتمون بإعداد خطط وإستراتيجيات الأعمال بشكل مسبق، بل يميلون إلى تحديد مسار الأعمال وفقًا للتطور الطبيعي للظروف.
• راجع: رائد الأعمال المهتم بالنقاط الحرجة، رائد الأعمال المهتم بالفرص، رائد الأعمال الشامل، رائد الأعمال التفاعلي

Hackathon

It is an event where individuals come together to solve problems creatively.

فاعلية الهاكاثون

هي فعالية تضم مجموعة متنوعة من الأفراد، وتهدف لإيجاد حلول مبتكرة للمشكلات المختلفة.

Hectacorn

This term refers to startups whose valuation is around five hundred billion Saudi Riyals. • See Also: *Decacorn, Unicorn*

شركات الهكتاكورن

يُطلق عليها أيضًا اسم شركات السوبر يونيكورن، وهي الشركات التي تتجاوز قيمتها ٥٠٠ مليار ريال سعودي.
• راجع: شركات الديكاكورن، شركات اليونيكورن

Hockey Stick Growth

It refers to the growth pattern every entrepreneur hopes for where their startup grows exponentially.

نموذج عصا الهوكي للنمو

يشير هذا النموذج إلى نقطة التحول التي تبدأ عندها الشركة الناشئة في النمو بشكل مفاجئ وسريع ومستمر بعد فترة من الأداء المستقر.

Hustler Entrepreneur

It refers to an entrepreneur willing to grow a more significant business through hard work rather than using capital.

رائد الأعمال النشيط

هو رائد الأعمال الذي يتمتع بالإرادة والقدرة على تأسيس شركة كبيرة وناجحة من خلال الاعتماد على العمل الجاد المستمر أكثر من الموارد المالية.

Hybrid Entrepreneurship

It is the process of initiating a business while simultaneously remaining employed for a wage or a salary.

ريادة الأعمال المختلطة

تشير ريادة الأعمال المختلطة (أو ريادة الأعمال الهجينة) إلى قيام أحد رواد الأعمال بتأسيس مشروع جديد دون التخلي عن عمله الأساسي كموظف براتب أو أجر ثابت.

Idea Generation

It is the process of generating, developing, and communicating new business ideas.

- Also Known As: *Ideation*

توليد الأفكار

هي عملية توليد وتطوير ومشاركة الأفكار الجديدة للأعمال.

- يُعرف بـ: صياغة الأفكار

Idea Management

It is a structured process of gathering, developing, and implementing promising new ideas for the purposes of innovation.

إدارة الأفكار

هي عملية منظمة تهدف إلى تطوير الأداء وتعزيز الابتكار من خلال جمع وتطوير وتنفيذ الأفكار الجديدة الواعدة.

Idea Management System (IMS)

It is a web-based platform that manages the process by which ideas can be recorded, filtered, and selected for implementation.

نظام إدارة الأفكار

هو منصة إلكترونية تساعد على إدارة وتنظيم الأفكار من خلال تسجيلها وفرزها تمهيدًا لاختيار وتنفيذ أفضل الأفكار.

Idea Pipeline

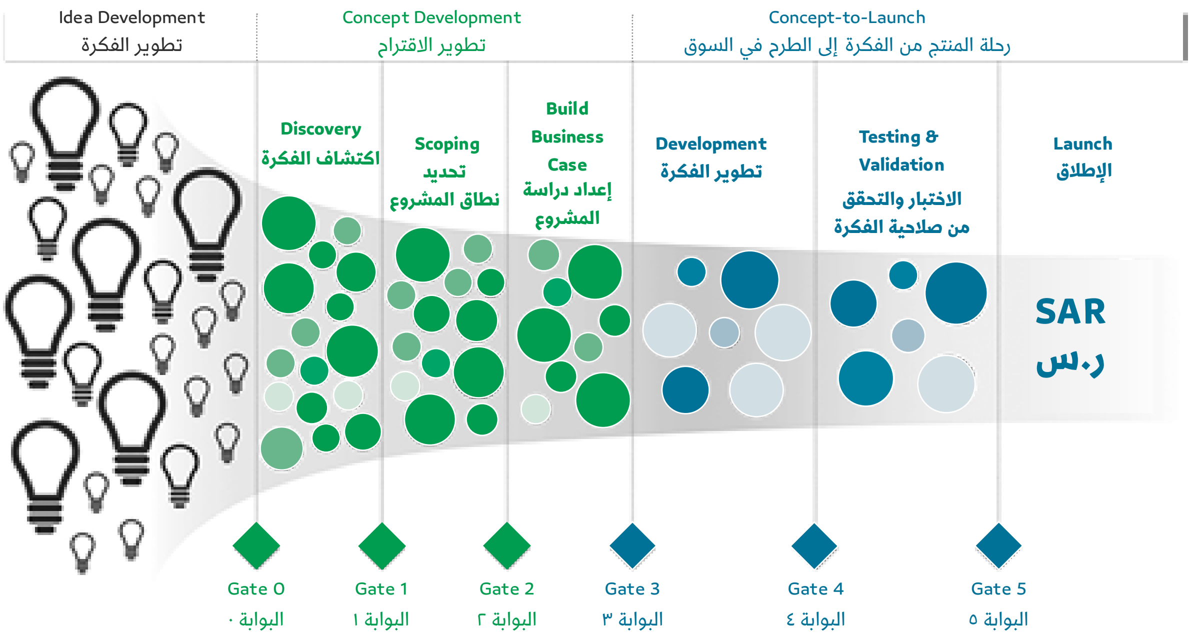
It is a process for managing, refining, and implementing new ideas and concepts. It is a structured innovation model which illustrates the life cycle of an idea or innovation. The image below presents one of the models used to manage the idea pipeline.

- Also Known As: *Idea Funnel, Innovation Pipeline, Innovation Funnel*

مسار الأفكار

هو أداة فعالة لإدارة وتنقيح وتنفيذ الأفكار الجديدة، حيث يعتمد على نموذج مبتكر ومنظم يستعرض دورة حياة الفكرة أو الابتكار المقترح. ويوضح الشكل التالي أحد النماذج المستخدمة لإدارة مسار الأفكار.

- يُعرف بـ: مخروط الأفكار، مسار الابتكار، مخروط الابتكار



Idea Validation

Any business is built on an idea that attracts customers. New companies should make sure that the ideas behind their companies have enough appeal to customers and consequently are profitable. It is the process of confirming that there's a paying market for your idea.

التحقق من الأفكار

تقوم جميع المشروعات التجارية على فكرة رئيسية تجذب العملاء والمستهلكين. لذلك، يجب على الشركات الجديدة التأكد من اختيار أفكار المشروعات التي تتمتع بقدر كافٍ من الجاذبية في أعين المستهلكين لضمان تحقيق الأرباح المرجوة. ويتمثل الهدف الرئيسي من هذه العملية في التأكد من وجود سوق أو فئة استهلاكية لديها الاستعداد لدفع أموالها مقابل الحصول على هذه المنتجات أوالخدمات.

Idea

It is a new suggestion or solution to an existing problem or perceived opportunity.

الفكرة

هي الحل الجديد الذي يتم اقتراحه لحل إحدى المشكلات القائمة أو استغلال إحدى الفرص المتاحة.

Idea's Life Cycle

It refers to the journey of an idea from the initial thought to a refined concept. This process consists of four stages; ideation, development, prototyping, and idea validation.

دورة حياة الفكرة

يشير هذا المصطلح إلى جميع المراحل التي تمر بها الفكرة، بدايةً من لحظة توليدها حتى تحويلها إلى منتج نهائي. وتتكون دورة حياة الفكرة من أربع مراحل رئيسية: توليد الفكرة، تطوير الفكرة، تجربة الفكرة، التحقق من الفكرة.

Ideator

It refers to a trained person in the art and science of brainstorming to deliver sudden, exciting, and relevant ideas.

خبير صياغة الأفكار

هو شخص مُدّرب على فنون التفكير وتقنيات العصف الذهني، ولديه القدرة على تقديم أفكار سريعة ومفيدة وجذابة.

Imagineer

It is a combination of image and engineer. It refers to someone capable of taking creative ideas or using their imagination and turning them into reality.

مهندس الأفكار

يجمع هذا المصطلح بين الخيال والتصميم الهندسي. وهو يشير إلى الأشخاص الذين يتمتعون بالقدرة على تخيل الأفكار الإبداعية ونقلها من حيز الخيال إلى حيز الواقع (أي تحويلها إلى مشروعات واقعية ناجحة).

Imitating Entrepreneur

It refers to an entrepreneur who observes an existing successful business and copies it to fix deficiencies of the original business model.

رائد الأعمال المحاكي

هو رائد الأعمال الذي يقوم بتقليد أو محاكاة نموذج ناجح لإحدى الشركات لسد الثغرات الموجودة في نموذج الأعمال الأساسي الخاص بشركته.

Incremental Innovation

It is the most common type of innovation. It introduces a series of small and gradual improvements to existing products, processes, or methods. It can also be of the disruptive or sustainable type.

الابتكار التدريجي

يُعد أكثر أنواع الابتكار شيوعًا. وهو يعتمد على سلسلة من التحسينات التدريجية البسيطة للمنتجات والعمليات وأساليب العمل وغيرها من جوانب إدارة الأعمال. وفي بعض الأحيان، يتحول الابتكار التدريجي إلى ابتكار ثوري أو ابتكار مستدام.

In-kind Support

It refers to the free support startups get from other parties such as equipment, human resources, creative skills, or professional services.

الدعم غير المادي

يشير هذا النوع من الدعم إلى الموارد غير المادية (غير النقدية) التي تتلقاها الشركات الناشئة من الجهات الداعمة. ويشمل ذلك المعدات، والموظفين، والمهارات الإبداعية، والخدمات المهنية، وغيرها من أشكال الدعم غير المالي.

Incremental Product Innovation

It refers to the gradual improvement and refinement of existing products that occur over time as existing technologies are developed. See Also: Quantum Product Innovation

الابتكار التدريجي للمنتجات

تشير هذه العملية إلى التحسين التدريجي المستمر للمنتجات الحالية لمواكبة التطور المستمر للتقنيات الحديثة. راجع: الابتكار السريع للمنتجات

Incubators

It refers to organizations that offer longer-term advice programs that help entrepreneurs with mentorship, connections, and resources like a coworking space. The main focus of accelerators is speed and fundraising, while the main focus of incubators is to take earlier-stage startups and help them overcome early-stage challenges.
• See Also: *Accelerators*

حاضنات الأعمال

هي المؤسسات التي تدعم الشركات الناشئة لفترة طويلة وممتدة، ويشمل ذلك تزويد رواد الأعمال الجدد بالتوجيه والإرشاد وجهات الاتصال والموارد التي تساعدهم على نجاح مشروعهم الناشئ (مثل توفير مساحات مشتركة للعمل). ويتمثل الفارق الرئيسي بين مُسرّعات وحاضنات الأعمال في أن الأولى تختار الشركات الناشئة شبه الناضجة وتوفر التمويل المطلوب للإسراع بوتيرة نموها خلال فترة قصيرة ومحددة، أما الأخيرة فتبدأ في دعم الشركة الناشئة خلال مراحلها الأولى وتساعدها على تجاوز التحديات المرتبطة بمرحلة التأسيس المبكرة، كما يمتد برنامجها لفترة أطول. • راجع: مُسرّعات الأعمال

Info Pack

It is a set of documents providing information on a particular subject.

حزمة المعلومات

وهي مجموعة الوثائق والمنشورات التي تقدم معلومات توضيحية حول موضوع معين.

Investor Studio

It refers to a startup studio that focuses on providing them with funds and expertise.
• See Also: *Builder Studio, Startup Studio*

استديو المستثمرين

يُطلق عليه أيضًا اسم استديو الشركات الناشئة، ويشير إلى الجهة المتخصصة في تقديم التمويل والخبرات والموارد المطلوبة والدعم اللازم للشركات الناشئة. • راجع: مصنع الشركات الناشئة، استديو الشركات الناشئة

Innovation

It is the development of new ideas or better solutions that meet new requirements. It is the process of turning ideas into products/services that create value for customers. These ideas must have two criteria: to be replicable at an economical cost and to satisfy a specific need.

الابتكار

هو تطوير أفكار وحلول جديدة لتلبية الاحتياجات والمتطلبات الجديدة. وتتضمن عملية الابتكار تحويل هذه الأفكار والحلول إلى منتجات أو خدمات ذات قيمة حقيقية للمستهلكين. ويجب اختيار الفكرة التي تلبي حاجة استهلاكية معينة، على أن تكون قابلة للتنفيذ بتكلفة مناسبة.

Innovation Management System (IMS)

It is a web-based platform that manages the process by which the growth of an insight can be recorded from an idea, concept, or project to a product on the market.

نظام إدارة الأفكار

هو منصة إلكترونية تساعد على إدارة الأفكار من خلال فرزها وتسجيل النتائج المتوقعة لكل فكرة، مما يساعد على اختيار أفضل الأفكار التي يمكن تحويلها لمنتجات مربحة في السوق .

Innovation Process

It is the process of generating, prioritizing, evaluating, and validating new ideas and putting them into practice.

عملية الابتكار

هي منهجية منظمة لتوليد وفرز وتقييم الأفكار الجديدة والتأكد من صلاحيتها، وذلك تمهيدًا لاختيار وتنفيذ أفضلها.

Innovation Theatre

It refers to the innovation initiatives, workshops, and events organized to show that innovation is ‹happening' at your organization, not to achieve tangible business results that support clear corporate strategy goals.

معرض الابتكار

يشمل هذا المصطلح المبادرات والفعاليات وورش العمل التي يتم تنظيمها بهدف استعراض جهود التطوير والابتكار في الشركة، وليس بهدف تحقيق فائدة أو منفعة مادية للشركة.

Innovative Entrepreneur

It refers to an entrepreneur who invests a lot of time and wealth in researching and developing new ideas in the market.

رائد الأعمال الابتكاري

هو رائد الأعمال الذي يستثمر الكثير من الوقت والمال في أنشطة البحث والتطوير بهدف إيجاد الأفكار المبتكرة وتحويلها إلى منتجات أو خدمات جديدة في الأسواق.

Integrated Innovation

It is a holistic approach to innovating products, brands, and services by exploring a wide variety of opportunities from every aspect of the marketing mix.

الابتكار المتكامل

يمثل الابتكار المتكامل منهجًا شاملًا لتطوير المنتجات والخدمات والعلامات التجارية، حيث يركز على استكشاف واستغلال أكبر قدر من الفرص المتاحة في كل جانب من جوانب المزيج التسويقي.

Internal Startup

It is a form of corporate entrepreneurship such as a new business division that operates at arm's length from the rest of the company.

الشركة الناشئة الداخلية

هي أحد أشكال ريادة الأعمال المؤسسية، حيث يتم تأسيس وحدة أعمال جديدة تابعة للشركة الأم لكنها تعمل بشكل مستقل عن بقية الشركة.

Internet Entrepreneur

It refers to a founder of an Internet-based business.

رائد أعمال الإنترنت

هو رائد الأعمال الذي يؤسس شركة أو مشروعًا تجاريًا جديدًا عبر الإنترنت.

Intrapreneur

It refers to an employee who innovates and develops new lines of business, programs, or products within an existing organization.

رائد الأعمال الداخلي

يشير هذا المصطلح إلى الموظف الذي يقوم بابتكار وتطوير خطوط عمل جديدة (منتجات، أو خدمات، أو برامج، إلخ) داخل الشركة التي يعمل بها.

Invention

It is a new product or concept that usually originates from a process of inventing.

الاختراع

هو أحد المنتجات أو الأفكار الجديدة التي غالبًا ما تظهر نتيجة لجهود الابتكار والتطوير.

Iteration

It is an ongoing process of refining and improving to achieve the desired quality and outcome.

دورة التطوير المتكرر

هي عملية التنقيح والتحسين المستمر للمنتج أو الخدمة من خلال دورات متكررة من التطوير، بهدف الوصول للنتائج المستهدفة وتحقيق المستوى المطلوب من الجودة.

Know-How

It refers to the knowledge gained by practice.

المعرفة العملية

تشير المعرفة العملية أو المعرفة الفنية إلى المعارف التي يكتسبها الشخص أو المؤسسة في مجال معين نتيجة الخبرة والممارسة العملية.

Knowledge Entrepreneurship

It is a type of entrepreneurship that focuses on opportunities that realize innovative knowledge practices or products rather than maximize monetary profit.

ريادة الأعمال المعرفية

هي أحد أشكال ريادة الأعمال التي تسعى لاستغلال الفرص المتاحة لإنشاء أساليب أو منتجات معرفية مبتكرة. وعلى النقيض من ريادة الأعمال التقليدية، فإن هذا النوع من ريادة الأعمال لا يهدف لتعظيم الأرباح بقدر اهتمامه بتطوير الجوانب المعرفية.

Large Company Startup

It is a startup backed up by an already successful company. These startups aim to reach new audiences, diversify product offerings, and keep large companies tapped into the ever-changing market.

الشركات الناشئة التابعة للمؤسسات الكبرى

هي الشركات الناشئة التي تدعمها إحدى الشركات الناجحة الكبرى. وعادةً ما يكون الهدف الرئيسي من تأسيس هذه الشركات الناشئة هو الوصول لجمهور أو فئة استهلاكية جديدة، وتنويع محفظة المنتجات، وزيادة قدرة الشركة الداعمة على المنافسة في ظل التغيرات السريعة والمتلاحقة في الأسواق.

Launch

Launching a business means going with your business to the marketplace for customers to use or buy.

إطلاق الشركة

كما يتضح من اسمه، يشير هذا المصطلح إلى بدء عمل الشركة ودخولها الفعلي إلى السوق مما يتيح للمستهلكين بدء شراء واستخدام منتجاتها.

Lean LaunchPad

It is a method for entrepreneurs to test and develop business models based on inquiring with and learning from customers.

المنهجية الرشيقة لتأسيس الشركات الناشئة

هي إحدى الإستراتيجيات الفعالة التي تساعد رواد الأعمال على اختيار نماذج الأعمال المثلى لشركاتهم الناشئة، حيث تعتمد على تقييم وتطوير نماذج الأعمال بناءً على التعليقات والمعلومات التي يتم جمعها من العملاء.

Lean Startup

It refers to a clear set of principles to create and design startups under limited resources and tremendous uncertainty to build their ventures flexibly and at a lower cost.

منهجية الشركة الناشئة الرشيقة

يُطلق عليها أيضًا منهجية الشركة الناشئة المرنة، وهي مجموعة من القواعد المحددة التي تساعد على تأسيس الشركات الناشئة بأقل قدر من التكلفة والموارد والمخاطرة، وتصبح هذه المنهجية مفيدة بشكل خاص في الحالات التي تتسم بقلة الموارد وارتفاع نسبة المخاطرة.

Liability of Newness

It refers to the set of risks firms face early in their life cycles caused by a lack of knowledge of the owners and customers about the new business.

مخاطر المراحل المبكرة

يشير هذا المصطلح إلى المخاطر التي تواجهها الشركات الجديدة في بداية دورة حياتها بسبب نقص الخبرة الإدارية لدى المؤسسين من جهة وعدم معرفة المستهلكين بالشركة الجديدة من جهة أخرى.

Lifestyle Startups

These startups are inspired by the passions and desire for independence of their founders, who want to turn their favorite hobby or activity into a business.

الشركات الناشئة القائمة على الموهبة

يُولد هذا النوع من الشركات عندما يقرر المؤسسون تحويل مواهبهم وشغفهم بهواية معينة إلى مشروع تجاري مربح، وعادةً ما تتسم هذه الفئة من رواد الأعمال بالرغبة في الاستقلال والاعتماد على الذات.

Maker

It refers to an inventor who uses modern techniques like 3-D software and 3-D printers to create new items.

صانع الابتكارات

هو الشخص المخترع أو المبتكر الذي يستخدم التقنيات الحديثة (مثل الطابعات والبرمجيات ثلاثية الأبعاد) من أجل صناعة وتقديم ابتكارات جديدة.

Marketing Innovation

It is a source of innovation in which new markets, new value propositions, new unique channels, and new promotion tactics are found.

الابتكار التسويقي

هو أحد مصادر الابتكار الذي يتم من خلاله خلق أسواق جديدة، أو تقديم منتجات جديدة ذات قيمة حقيقية للعملاء، أو خلق قنوات وأساليب ترويجية مبتكرة، أو غير ذلك من أشكال التطوير في عملية التسويق.

Mastermind

It is a group of entrepreneurs who act as a brain trust for you and your ideas. This group can recognize areas where you can grow and help foster that growth.

العقل المدبر

وهو يشير إلى اجتماع مجموعة من رواد الأعمال لتقديم ومناقشة وتحليل الأفكار (وكأنهم عقل واحد كبير) للوصول لأفضل الحلول . وتتحالف عقول تلك المجموعة لتحديد فرص النمو المتاحة من أجل التركيز عليها للإسراع بوتيرة نمو الشركة.

Medium Enterprise

Businesses with 50-249 full-time employees, and whose revenues are estimated at 40-200 million SAR.

المنشأة المتوسطة

المنشأة التي يتراوح عدد موظفيها العاملين بدوام كامل بين ٥٠ شخصًا إلى ٢٤٩ شخصًا، وتتراوح إيراداتها بين ٤٠ و٢٠٠ مليون ريال سعودي.

Meta-Innovation

It refers to the study of innovation methods and processes.

دراسة الابتكار

يشير هذا المصطلح إلى دراسة أساليب وإستراتيجيات الابتكار.

Microentrepreneur

It refers to an entrepreneur who develops a business with five or fewer employees.

رائد الأعمال الصغيرة

يُستخدم هذا المصطلح لوصف أصحاب المشروعات الصغيرة التي لا يزيد عدد العاملين بها عن خمسة أفراد.

Micro Enterprise

Businesses with 5 or less full-time employees, and whose revenues do not exceed 3 million SAR.

المنشأة متناهية الصغر

المنشأة التي لا يزيد عدد موظفيها العاملين بدوام كامل عن ٥ أشخاص ولا تزيد إيراداتها عن ٣ ملايين ريال سعودي.

Mindshare

The degree of the attention your target market pays to your idea or organization.

نسبة وعي العملاء

هي نسبة وعي الجمهور المستهدف بالفكرة أو المنتج أو العلامة التجارية.

Mind Map

It is a diagram used to visually outline information. It is a good brainstorming and idea generation tool.

الخريطة الذهنية

هي إحدى الأدوات الفعالة التي تساعد على التفكير وتنظيم المعلومات من خلال التصوير البصري للأفكار. حيث يتم إعداد مخطط بالمعلومات والأفكار المتاحة مما يساعد على الربط بينها بشكل أكثر فعالية.

Minicorn

This term refers to startups whose valuation is around five million Saudi Riyals and still have the potential to become unicorns.
• See Also: *Unicorn*

شركات المينيكورن

هي الشركات الناشئة التي يتجاوز رأسمالها ٥ ملايين ريال سعودي، ولديها فرصة كبيرة في أن تتحول إلى شركات يونيكورن. • راجع: شركات اليونيكورن

Minimum Viable Product (MVP)

It is a product with the minimum features required to satisfy early customers. MVPs are used to capture the attention of potential customers and investors, help test and validate your ideas with minimal risk, and allow you to gain feedback to improve your product before an actual launch.

منتج الحد الأدنى

هو منتج تجريبي يتمتع بالحد الأدنى من المواصفات المطلوبة لإرضاء العملاء الأوائل. ويتم إطلاق هذا النوع من المنتجات بهدف جذب انتباه العملاء والمستثمرين للمنتج الجديد، واختبار مدى صلاحية وجاذبية المنتج المقترح بأقل قدر من المخاطرة، وإتاحة الفرصة للحصول على آراء العملاء في المنتج وإجراء التحسينات اللازمة عليه قبل إطلاقه الفعلي في السوق.

Modular Innovation

It is a type of innovation that introduces a change in one or more product components while the overall design stays the same.

الابتكار الجزئي

هو أحد أنواع الابتكار التي تركز على تغيير عنصر أو أكثر من مكونات المنتج أو الخدمة مع الحفاظ على التصميم العام للمنتج أو الخدمة دون تغيير.

Moonlighting

It refers to a person who works on their own after their regular job.

الوظيفة الإضافية

يشير هذا المصطلح إلى الشخص الذي يدير مشروعًا مستقلاً بعد الانتهاء من مواعيد عمل وظيفته الأصلية.

Nascent Entrepreneur

It refers to an entrepreneur who is in the process of creating a new business.
• See also: *Real Entrepreneur*

رائد الأعمال الناشئ

هو رائد الأعمال الذي ما زال في مرحلة تأسيس الشركة الجديدة. • راجع: رائد الأعمال الخبير

Nonprofit Entrepreneurship

It refers to an entrepreneur who creates a startup that uses its profits for a social cause. • See Also: *Social Entrepreneurship, Double Bottom Line*

ريادة الأعمال غير الربحية

وتشير إلى الشركات الناشئة التي يتم تأسيسها بهدف استخدام أرباحها لصالح إحدى القضايا الاجتماعية.
• راجع: ريادة الأعمال الاجتماعية، المكسب المزدوج

Non-Technological Innovation

It refers to innovations that do not primarily depend on technological invention or improvement. However, technology is used as an enabler to support innovations.

الابتكارات غير التقنية

هي الابتكارات التي لا تعتمد بشكل أساسي على التقنية لتطويرها، حيث يتم استخدام هذه التقنيات كوسيلة مساعدة فقط في تطوير ودعم الابتكارات الجديدة.

Open Innovation

It is an approach to advance the development of new technologies by combining and using ideas from the internal environment (inside the company) and the external environment (partners, customers, and community as a whole).

الابتكار المفتوح

هي إحدى منهجيات الابتكار التي يتم فيها تطوير تقنيات جديدة من خلال الجمع بين الإمكانات الداخلية (الخاصة بالشركة) والإمكانات الخارجية (الشركاء، المستهلكون، المجتمع، إلخ).

Opportunistic Planner

It is a type of Entrepreneur who starts with a goal instead of a plan and looks for opportunities to achieve that goal. • See Also: *Critical-Point Planner, Comprehensive Planner, Reactive Planner, Habit-Based Planner*

رائد الأعمال المهتم بالفرص

يشير هذا المصطلح إلى رائد الأعمال الذي يبدأ بتحديد هدف معين بدلًا من إعداد خطة كاملة، ثم يبحث عن كافة الفرص المتاحة لتحقيق هذا الهدف.
• راجع: رائد الأعمال المهتم بالنقاط الحرجة، رائد الأعمال الشامل، رائد الأعمال التفاعلي، رائد الأعمال غير المهتم بالتخطيط

Paradigm Paralysis

It refers to a lack of cognitive flexibility and adaptability, that is the inability of thinking outside or beyond the current framework of thinking.

الجمود الفكري

يشير هذا المصطلح إلى نقص المرونة الفكرية وعدم القدرة على التكيف مع الظروف المختلفة، أو بعبارة أخرى: عدم القدرة على التفكير خارج الإطار النمطي السائد للتفكير.

Parallel Entrepreneur

It refers to an entrepreneur who has multiple startups at different stages working in parallel. • See also: *Startup Studio, Serial Entrepreneur*

رائد الأعمال المتوازية

يشير هذا المصطلح إلى رائد الأعمال الذي يقوم بتأسيس وإدارة عدة شركات ناشئة بشكل متوازٍ في وقتٍ واحد، وفي مراحل مختلفة من النمو.
• راجع: استديو الشركات الناشئة، رائد الأعمال المتعددة

Phase Gate

It is a model of the product innovation process that divides the process into different stages and gates. Each idea goes through a predefined set of gates in the course of its development.
• Also Known As: *Stage-Gate, Waterfall*

Pioneering Business

It refers to creating a new product/service that is new to the industry or is itself creating a new industry.

Pivot

It is the process of quickly changing the direction of a startup when it is believed that the current direction will not achieve the target vision.

Playbook

It is a step-by-step guidebook designed to help teams follow the innovation process autonomously.

Political Entrepreneur

It refers to an entrepreneur who seeks to gain profit using subsidies, protectionism, government contracts, and others through political influence.

Product-Market Fit

It is a situation of being in an attractive market with a product that can satisfy that market.

نموذج المراحل والبوابات

هو أحد الأدوات الفعالة لإدارة وتنظيم عملية الابتكار، حيث يتم تقسيم عملية تطوير الفكرة (المنتج، الخدمة، إلخ) إلى مراحل مختلفة تفصلها بوابات، وكل بوابة من هذه البوابات تمثل نقطة لاتخاذ القرار بشأن مرور الفكرة للمرحلة التالية. وتمر كل فكرة عبر مجموعة محددة مسبقًا من البوابات خلال مراحل نموها المختلفة حتى تصل إلى مرحلة التطوير النهائية (مرحلة إطلاق المنتج النهائي). • يُعرف بـ: بوابة المرحلة، نموذج الشلال

الشركات الريادية

هي الشركات التي تتميز بقدرتها على تقديم منتجات أو خدمات جديدة ومبتكرة تختلف عن النماذج التقليدية السائدة في المجال. وقد تكون تلك المنتجات في حد ذاتها سببًا لخلق مجالات جديدة للأعمال.

عملية تغيير الاتجاه

هي العملية التي يتم فيها التغيير السريع لمسار أو اتجاه الشركة الناشئة عند إدراك عدم قدرة المسار الراهن على تحقيق الأهداف أو الرؤية المستهدفة.

دليل الابتكار

هو دليل استرشادي يوضح خطوات عملية الابتكار خطوة بخطوة لفريق العمل حتى يتسنى له اتباع تلك الخطوات بشكل سليم ومستقل دون الحاجة لمساعدة خارجية.

رائد الأعمال السياسي

هو رائد الأعمال الذي يستخدم تأثيره السياسي للحصول على منافع حكومية تتيح له تحقيق الأرباح (مثل الحصول على الإعانات الحكومية، أو الاستفادة من الإجراءات الحمائية، أو الحصول على عقود أو صفقات حكومية، أو غيرها من أشكال المنافع الحكومية).

ملاءمة المنتج للسوق

يشير هذا المصطلح إلى الحالة التي تقوم فيها الشركة الناشئة بتقديم منتج يلبي احتياجات أسواق ذات جاذبية عالية.

Proof of Concept (POC)

It is the process of validating the feasibility and viability of a business or design idea through experimentation or testing.

التحقق من صلاحية الفكرة

يشير هذا المصطلح إلى التجارب والاختبارات التي تخضع لها الفكرة (أو المشروع) للتحقق من مدى صلاحيتها، وجدواها الاقتصادية، وقابليتها للتطبيق.

Quantum Product Innovation

It refers to the development of new and radically different kinds of product/service due to fundamental shifts in technology.

الابتكار السريع للمنتجات

يشير هذا المصطلح إلى تقديم أنواع جديدة تمامًا من المنتجات أو الخدمات كنتيجة للتطور الهائل والسريع للتقّنية.

RBI Screen

It is a fast technique (stands for Really Big Idea) for making initial assessments (screening) of prospective business ideas based on five questions:

1.People: Who are you (your relevant experience or knowledge)?

2.Offering: What are you offering (product/service or experience)?

3.Customer: Who is your customer, and how many are they?

4.Value proposition: Why do they care and buy your product/service or experience?

5.Distinctive competencies: Do you have any key or core science/technology or feature?

تقييم الأفكار الكبرى (RBI)

هذا المصطلح مشتق من الحروف الثلاثة الأولى للكلمات الإنجليزية التي تعبر عن الكلمات العربية "الأفكار الكبرى" وهو يشير إلى أحد الأساليب السريعة والفعالة لفرز الأفكار وإعداد تقييمات أولية لها من أجل تحديد أفضلها، ويتم ذلك من خلال الإجابة على الأسئلة الخمسة التالية:

١.مؤسس الشركة: من أنت (الخبرات والمعارف التي يتمتع بها المؤسسون في المجال)؟

٢.العرض المُقدّم: ما العرض الذي تقدمه (المنتج أو الخدمة أو التجربة التي تقدمها الشركة)؟

٣.المستهلك: ما فئة المستهلكين المستهدفة، وما عددها التقريبي؟

٤.المميزات: ما الذي يميز المنتج (أو الخدمة أو التجربة) الذي تقدمه حتى يُقبل المستهلكون على شرائه؟

٥.الإمكانات المتميزة: هل تتمتع الشركة بقدرات مميزة (على سبيل المثال: تقنيات أو خصائص معينة تميزها عن الآخرين)؟

Radical Innovation

It is a type of innovation that introduces a new technology that completely disrupts existing business and creates a new business model. It is the most challenging type of innovation. Disruptive innovation and sustainable innovation can be radical innovations.

الابتكار الراديكالي

هو أصعب أنواع الابتكار، حيث يعتمد على تقديم تقنية جديدة تعمل على تغيير أسلوب العمل الراهن بشكل كامل مع بناء نموذج أعمال جديد تمامًا. وفي بعض الأحيان، تتحول الابتكارات الثورية والمستدامة إلى ابتكارات راديكالية إذا نجحت في إحداث هذا التأثير الهائل.

Reactive Planner

It is a type of Entrepreneurs with a passive approach who waits for cues from the environment to determine what actions to take. • See Also: *Critical-Point Planner, Opportunistic Planner, Comprehensive Planner, Habit-Based Planner*

رائد الأعمال التفاعلي

يشير هذا المصطلح إلى رائد الأعمال الذي لا يبادر إلى وضع خطة مسبقة للعمل، بل يحدد خطواته أولاً بأول وفقًا للظروف والتغيرات التي تطرأ من حوله. • راجع: رائد الأعمال المهتم بالنقاط الحرجة، رائد الأعمال المهتم بالفرص، رائد الأعمال الشامل، رائد الأعمال غير المهتم بالتخطيط

Real Entrepreneur

It refers to an entrepreneur who owns a new business. • See also: *Nascent Entrepreneur*

رائد الأعمال الخبير

هو رائد الأعمال الذي يمتلك ويدير شركة قائمة بالفعل. • راجع: رائد الأعمال الناشئ

Research & Development (R&D)

It refers to the organization's series of activities to improve its existing products and ways of working.

البحث والتطوير

تشير هذه العملية إلى الأنشطة والاستثمارات التي تقوم بها الشركة لتطوير أسلوب عملها وتحسين جودة منتجاتها الحالية.

Restarter

It refers to a failed entrepreneur who decides to restart his business in the same sector, after a time, with more or less the same activities.

رائد الأعمال المُعاوِد

هو رائد الأعمال الذي يقرر إعادة المحاولة بعد إخفاقه في تأسيس شركته للمرة الأولى، حيث يقرر إعادة تأسيس الشركة مرة أخرى في نفس المجال ونفس النشاط بعد فترة من فشل الشركة الأولى.

Reverse Innovation

It is the process whereby goods are developed as inexpensive models to meet developing countries' needs, and then repackaged as low-cost innovative goods for developed countries. • Also Known As: *Trickle-up Innovation*

الابتكار العكسي

هي عملية مزدوجة يتم من خلالها تصميم بدائل قليلة التكلفة للمنتجات الأساسية (مثل الأدوات الطبية) لتلبية احتياجات الدول النامية من هذه المنتجات، ثم تأتي الخطوة الثانية بإعادة تغليف هذه البدائل وتصديرها للدول المتقدمة باعتبارها منتجات مبتكرة منخفضة التكلفة. • يُعرف بـ: الابتكار الداعم

Scalable Startups

This type of startup works fast to achieve the highest possible return on investment. Google and Facebook are good examples of scalable startups. They started as a scalable startup model and now they are dominating their industry.

الشركات الناشئة سريعة النمو

يتميز هذا النوع من الشركات بقدرة هائلة على النمو وتحقيق عائدات استثمارية كبيرة خلال فترة زمنية قصيرة. وتُعد جوجل وفيسبوك نموذجين مثاليين لهذا النوع من الشركات. فقد بدأت الشركتان نشاطهما باستخدام نموذج أعمال سريع النمو والذي أثبت نجاحه الفائق في كلتا الحالتين.

Scaleup

It refers to a company that has validated its product within the market and is seeking to grow or expand its revenue or market.
• See Also: Startup

الشركات الصاعدة

هي الشركات التي نجحت في خلق سوق لمنتجاتها بالفعل، وتسعى في الوقت الحالي لزيادة أرباحها وتوسيع نطاق أنشطتها في السوق. • راجع: الشركة الناشئة

Second Career Entrepreneur

It refers to an entrepreneur who begins the business after having left, retired, or resigned from work.

رائد الأعمال الباحث عن مستقبل مهني أفضل

هو رائد الأعمال الذي يبدأ في تأسيس شركته بعد ترك وظيفته (سواء عن طريق التقاعد، أو الاستقالة، إلخ).

Serial Entrepreneur

It refers to an entrepreneur who has previously founded and run one or more startups.

رائد الأعمال المتعددة

يشير هذا المصطلح إلى رائد الأعمال الذي يقوم بتأسيس وإدارة الشركات الناشئة واحدة تلو الأخرى.

Seventy-Twenty-Ten Rule

It is a rule of thumb that describes how to distribute resources across your innovation portfolio.
• See Also: *Three Horizons of Growth*

قاعدة ٧٠ - ٢٠ - ١٠

تُعد هذه القاعدة أحد الأساليب الفعالة لتوزيع جهود الابتكار بالشركة، حيث تنصح بتخصيص ٧٠٪ من استثمارات الابتكار لتطوير المنتجات أو الأسواق الحالية، و٢٠٪ للمنتجات أو الأسواق الثانوية، و١٠٪ للمنتجات والأسواق الجديدة تمامًا.
• راجع: الإستراتيجية الثلاثية للنمو

Small Enterprise

Businesses with 6-49 full-time employees, and whose revenues are estimated at 3-40 million SAR.

المنشأة الصغيرة

المنشأة التي يتراوح عدد موظفيها العاملين بدوام كامل بين ٦ أشخاص إلى ٤٩ شخصًا، وتتراوح إيراداتها بين ٣ إلى ٤٠ مليون ريال سعودي.

Social Entrepreneurship

It refers to a person who establishes a new business to generate money for a social cause.
• See Also: *Entrepreneur, Nonprofit Entrepreneurship, Double Bottom Line*

ريادة الأعمال الاجتماعية

يشير هذا النوع من ريادة الأعمال إلى الشركات التي يتم تأسيسها بهدف تخصيص أرباحها لصالح القضايا الاجتماعية المختلفة. • راجع: رائد الأعمال، ريادة الأعمال غير الربحية، المكسب المزدوج

Social Entrepreneurship Startups

The main objective of these startups is not to gain wealth; they are created to make a positive social or environmental change.

الشركات الناشئة الاجتماعية

هذا النوع من الشركات لا يهدف إلى الربح، وإنما يهدف لتحقيق تغيير إيجابي على المستوى الاجتماعي أو البيئي.

Social Innovation

It is a type of innovation aimed at meeting different social needs, such as health or education.

الابتكار الاجتماعي

تهدف الابتكارات الاجتماعية إلى تلبية الاحتياجات الأساسية المختلفة للمجتمع (مثل التعليم، الخدمات الصحية، إلخ).

Solopreneur

It is someone who creates a business by themselves with no partners and no employees. As the business grows, solopreneurs inevitably have to scale if they want to grow more.

رائد الأعمال المنفرد

هو رائد الأعمال الذي يؤسس ويدير شركة جديدة بمفرده تمامًا دون تعيين موظفين آخرين أو التعاون مع شركاء خارجيين. لكن، مع نمو الشركة في المستقبل، فإنه قد يضطر لتعيين عدد من الموظفين والتعاون مع شركاء آخرين لتلبية الاحتياجات المتزايدة للشركة.

Soonicorn

This term refers to startups that are valued at around five billion Saudi Riyals and are about to be unicorns. • See Also: *Unicorn*.

شركات السونيكورن

هي الشركات الناشئة التي يتجاوز رأسمالها ٥ مليارات ريال سعودي، وهي على وشك التحول إلى شركات يونيكورن.
• راجع: شركات اليونيكورن

Startup

An innovation-based company with high growth potential (achieving more than 20% growth in revenues and number of employees over the last 3 years). These companies, whose average age should not be less than 10 years, are usually supported by venture capital firms.

الشركة الناشئة

المنشأة التي يكون نموذج أعمالها قائم على الابتكار ولديها إمكانات النمو والتطوير عالية (حيث حققت أكثر من ٢٠٪ في معدل النمو في الإيرادات والموظفين خلال السنوات الثلاث الأخيرة) ولا يقل عمرها عن ١٠ سنوات وغالبًا تحصل هذه المنشآت على دعم شركات الاستثمار الجريء.

Startup Metrics

It refers to the performance indicators that define a successful startup. Although these metrics differ as per the startup objective, they mainly fall into six categories:

1.Opportunity such as TAM, SAM, SOM

2.Income such as MRR, ARR, month-over-month growth, break-even, profits, and profit margins over time

3.Customer acquisition such as CAC, ROAS

4.Funding health such as burn rate, runway

5.Customer engagement such as the number of unique users who engage with a startup's product

6.Loyalty such as churn rate, retention, NPS

مؤشرات أداء الشركات الناشئة

هي المقاييس المختلفة التي يتم استخدامها لتقييم وقياس مدى نجاح الشركات الناشئة. وعلى الرغم من اختلاف هذه المقاييس وفقًا لطبيعة كل شركة، إلا أنه يمكن تصنيفها ضمن ست فئات رئيسية على النحو التالي:

١.الفرص السوقية المتاحة: مثل، إجمالي السوق المتاح (TAM)، السوق الممكن خدمته (SAM)، السوق المستهدف (SOM).

٢.العائدات: مثل، العائد الشهري المتكرر (MPR)، العائد السنوي المتكرر (ARR)، معدل النمو من شهر إلى شهر، نقطة التعادل بين التكلفة والإيرادات، صافي الأرباح، هامش الربح

٣.جهود جذب العملاء: مثل، تكلفة الفوز بالعملاء (CAC)، العائدات الناتجة عن الاستثمار في الإعلانات (ROAS)

٤.مستوى السيولة: مثل، معدل الخسارة، والفترة التي تفصل الشركة عن استنفاد كافة مواردها النقدية

٥.مستوى تفاعل العملاء: مثل، عدد المستهلكين الذين يتفاعلون مع منتجات وعروض الشركة

٦.مستوى ولاء العملاء: مثل، معدل فقدان العملاء، معدل استبقاء العملاء، صافي عدد العملاء الذين يشيدون بمنتجات الشركة (NPS).

Startup Studio

It is a company that has disruptive ideas and products and targets building several startups in succession. • See also: *Parallel Entrepreneur*
• Also Known As: *Startup Factory, Startup Foundry, Venture Studio*

استديو الشركات الناشئة

هو عبارة عن شركة لديها العديد من الأفكار الثورية والمنتجات المبتكرة، وتهدف لتنفيذها من خلال تأسيس عدة شركات ناشئة واحدًا تلو الأخرى. • راجع: رائد الأعمال المتوازية
• يُعرف بـ: مصنع الشركات الناشئة، ورشة الشركات الناشئة، استديو المشروعات الجديدة

Sustainable Entrepreneurship

It is an approach to operating a business to make a profit in a way that minimizes the consumption of natural resources, maximizes the use of recycled material, or improves the environment.
• Also Known As: *Green Entrepreneurship*

ريادة الأعمال المستدامة

هي إحدى الإستراتيجيات المراعية للبيئة والمستخدمة لتأسيس الشركات الناشئة الهادفة للربح. وتسعى هذه الفئة من الشركات إلى الحد من استهلاك الموارد الطبيعية، وزيادة الاعتماد على المواد المُعاد تدويرها، واتباع أسلوب عمل يراعي الجوانب البيئية.
• يُعرف بـ: ريادة الأعمال الخضراء

Sustaining Innovation

It is a type of innovation that exists in the current market, and instead of creating new value networks, it rather improves and grows the existing ones.

الابتكار الداعم

هو أحد أنواع الابتكار التي تركز على تطوير المنتجات الحالية وتنمية الأسواق القائمة بالفعل أكثر من تركيزها على خلق أسواق أو منتجات جديدة.

Tacit Knowledge

It refers to the knowledge that is difficult to document and transfer such as personal wisdom, experience, insight, and intuition. Also Known As: Implicit Knowledge
• See Also: Explicit Knowledge

المعرفة الضمنية

يشير هذا المصطلح إلى المعرفة التي يصعُب كتابتها أو توثيقها أو نقلها من شخص إلى آخر عن طريق وسائل مادية، حيث تتعلق بالقدرات أو الخبرات الشخصية الخاصة بالفرد ذاته (مثل الحكمة، والخبرة، ونفاذ البصيرة، وسرعة البديهة، إلخ). يُعرف بـ: المعرفة الخفية • راجع: المعرفة الصريحة

Technology Innovation

It is a source of innovation in which new ideas are created based on technology, capability, or knowledge to produce a unique solution to a real or perceived need. Technology can accelerate the innovation processes, realize new possibilities in the market, generate ideas and build them into innovations, model the products/services for the market, and experiment and test these new concepts.

الابتكار التقني

في هذا النوع من الابتكار، يتم تقديم أفكار جديدة قائمة بشكل أساسي على الأدوات والمعارف والإمكانات التقنية بهدف الوصول لحلول مبتكرة لمشكلات أو احتياجات محددة. فالاستعانة بالتقنية تساعد على تحقيق العديد من الفوائد، مثل الإسراع بعملية الابتكار، واكتشاف فرص جديدة بالأسواق، وتوليد أفكار فعالة وتحويلها إلى ابتكارات جديدة، وتصميم المنتجات أو الخدمات بشكل أكثر كفاءة لزيادة جاذبيتها في الأسواق، واختبار وتجربة هذه الأفكار أو المنتجات الجديدة قبل طرحها في الأسواق.

Three Horizons of Growth

It is a famous model created by McKinsey & Company for organizations to structure their initiatives and create an appropriate balance between short-term and long-term projects in their portfolio. The model suggests that to maximize the growth potential, organizations need to work on projects within all three horizons simultaneously:

– Horizon 1 (core): Initiatives related to the core business

– Horizon 2 (adjacent): Development of new opportunities in emerging businesses

– Horizon 3 (innovative): Creation of new, transformational businesses

• See Also: *Seventy-Twenty-Ten Rule*

الإستراتيجية الثلاثية للنمو

هي إحدى إستراتيجيات النمو الشهيرة التي طورتها شركة ماكنزي الرائدة في مجال الخدمات الاستشارية من أجل مساعدة الشركات على تنظيم وإدارة محفظة مشروعاتها وتحقيق التوازن بين المشروعات قصيرة وطويلة المدى. ووفقًا لهذه الإستراتيجية، يجب على الشركات الطامحة لتحقيق أعلى معدلات النمو إدارة مشروعاتها عبر ثلاثة مستويات مختلفة في نفس الوقت وبشكل متوازٍ، وذلك على النحو التالي:

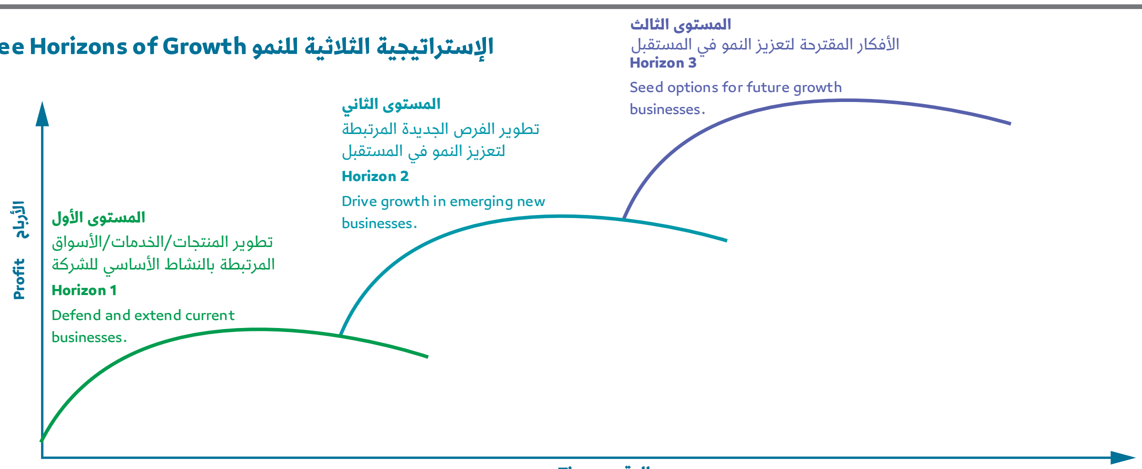
– المستوى الأول (النشاط الأساسي): تطوير المنتجات أو الخدمات أو الأسواق المرتبطة بالنشاط الأساسي للشركة

– المستوى الثاني (الأنشطة الثانوية): تطوير الفرص الجديدة المرتبطة بالأنشطة الثانوية للشركة

– المستوى الثالث (الأنشطة الابتكارية) تقديم أفكار ومشروعات جديدة تمامًا تختلف بشكل كلي عن النشاط الأساسي للشركة

• راجع: قاعدة ٧٠ - ٢٠ - ١٠

Three Horizons of Growth الإستراتيجية الثلاثية للنمو



المصدر: شركة ماكنزي وشركاه - إستراتيجية النمو
Source: McKinsey & Company Growth Intiative

Transformational Innovation

It is a type of innovation that transforms the way organizations do business and offers completely new value for many generations. Only 10% of innovations are transformational.

الابتكار التحويلي

كما يتضح من اسمه، يشير الابتكار التحويلي إلى الابتكارات التي تعمل على تغيير أسلوب عمل الشركات بشكل كامل، مع تقديم قيمة جديدة تمامًا لعدة أجيال قادمة. ويمثل هذا النوع من الابتكارات نحو ١٠٪ فقط من إجمالي الابتكارات الأخرى.

Unicorn

This term refers to only a few startups that reach and exceed a valuation of around five billion Saudi Riyals. • See Also: *Decacorn, Dragon*

شركات اليونيكورن

يُستخدم هذا المصطلح لوصف الشركات الناشئة التي يتجاوز رأسمالها ٥ مليارات ريال سعودي.
• راجع: شركات الديكاكورن، الشركة التنين

Value Innovation

It is a process in which an organization improves, eliminates, or changes some of the elements in a product/service to differentiate itself from competitors by creating a new uncontested market space while also decreasing costs.

ابتكار القيمة

في هذا النوع من الابتكار، تقوم الشركة بتحسين أداء المنتج (أو الخدمة) من خلال إزالة أو إضافة أو تعديل بعض عناصره أو مكوناته. والهدف من هذه العملية هو إضافة ميزة جديدة للمنتج تساعده على التفوق على المنتجات المنافسة الأخرى مما يضمن له حصة سوقية حصرية لا ينازعه فيها منتج آخر، وعادةً ما تساعد هذه العملية على تقليل تكلفة الإنتاج أيضًا.

Venture Risk

It is the factors that can cause a startup to fail. Venture risk commonly includes four types of risks: market, product, management, and financial.

مخاطر المشروعات

هي العوامل التي قد تسبب فشل الشركات الناشئة. ويمكن تصنيف المخاطر التي تهدد نجاح المشروعات التجارية إلى أربعة أنواع رئيسية، وهي: السوق، والمنتجات، والإدارة، والتمويل.

Venture Value Chain (VVC)

This model describes the lifecycle of a startup company. It goes through five stages:

1.Shape Stage: develop, research, and plan the original new business concept (including idea generation, initial business model, idea, and business plan validation)

2.Launch Stage: start the business (legal formation, seed funding, proof-of-concept, and proof-of-market)

3.Scale Stage: drive growth by rapidly scaling sales and operations (it is the make-or-break stage for many startups);

4.Refine Stage: manage for consistent and predictable revenue and profit growth.

5.Harvest Stage: achieve liquidity for shareholders by seeking a liquidity event (i.e., initial public offering, sale of the business, or producing cash returns).

نموذج دورة حياة الشركات الناشئة

يُعد هذا النموذج بمثابة إطار عام يساعد رواد الأعمال على تأسيس شركاتهم بنجاح، حيث يصف دورة حياة الشركات الناشئة من خلال تقسيمها إلى خمس مراحل أساسية:

١.مرحلة التصميم: تتمثل في تطوير وتحليل فكرة المشروع وعمل الدراسات اللازمة عنها ووضع خطة تنفيذها (وتشمل هذه المرحلة: توليد الفكرة، وتصميم نموذج الأعمال الأولي، والتحقق من كفاءة خطة الأعمال)

٢.مرحلة الإطلاق: هي بدء عمل الشركة بشكل فعلي (وتشمل: إنهاء الإجراءات القانونية اللازمة لتأسيس الشركة، وتوفير وسائل التمويل، والتحقق من صلاحية الفكرة ومدى ملاءمتها للسوق)

٣.مرحلة النمو الأولى: في هذه المرحلة تزداد جهود تنمية الشركة من خلال زيادة المبيعات وعمليات الإنتاج، وهي مرحلة فاصلة في دورة حياة العديد من الشركات الناشئة. فإما أن تنجح الشركة في اختراق السوق وتواصل نشاطها، أو تخفق في الوصول للسوق وتتوقف عند هذه المرحلة.

٤.مرحلة التوسع: في هذه المرحلة، تركز الشركات على تحقيق الأرباح وتوفير عائدات مستقرة تساعدها على التمويل الذاتي، كما تبدأ في إعداد التوقعات للعائدات والأرباح.

٥.مرحلة جني الأرباح: يحاول المؤسسون في هذه المرحلة توفير السيولة اللازمة لتوزيع الأرباح على المساهمين أو المستثمرين، وذلك من خلال عدة وسائل مثل الطرح الأولي للأسهم للاكتتاب العام، أو بيع الشركة، أو تحقيق أرباح نقدية، إلخ.

The Venture Value Chain
نموذج دورة حياة الشركات الناشئة



Define التحديد	Prove concept التحقق من صلاحية الفكرة	Establish SOPs تحديد خطوات التشغيل	Perfect operations تحقيق المستوى الأمثل للتشغيل	IPO الطرح الأولي للأسهم
Plan التخطيط	Prove market التحقق من ملاءمة السوق	Repeat تكرار الخطوات	Refine incrementally التحسين التدريجي	M&A صفقات الاندماج والاستحواذ
Validate التحقق		Grow التوسع		Cash Cow مشروع مربح

الشركات الناشئة المُغامِرة

يشير هذا المصطلح إلى الشركات الناشئة التي ينطوي تأسيسها على نسبة عالية من المخاطرة.

Venture

It refers to a risky startup.

ريادة الأعمال العالمية السريعة القائمة على الإنترنت

يشير هذا المصطلح إلى استخدام الإنترنت لإطلاق مشروعات أو شركات بشكل سريع وعلى نطاق عالمي واسع (مثل استخدام منصة أبوورك لخدمات العمل الحر من أجل تأسيس تواجد عالمي سريع للمشروع).

Virtual Instant Global Entrepreneurship (VIGE)

It is a process that uses the Internet to quickly create businesses with a worldwide reach, for example: using Upwork (for services) to establish a global presence quickly.

رائد الأعمال الوهمي

هو الشخص الذي يحمل العديد من الأفكار الجيدة لكنه لا يسعى لتنفيذها، فهو يتمنى تحويل هذه الأفكار إلى مشروعات ناجحة لكنه لا يتخذ أي خطوات فعلية لتنفيذها.

Wantrepreneur

It refers to a person who has only ideas without any execution.

الشركات الناشئة الزيبرا

كلمة زيبرا باللغة الإنجليزية تعني الحمار الوحشي، ويعود سبب تسمية هذا النوع من الشركات بهذا الاسم إلى أنها تسعى لتحقيق هدف مزدوج يتمثل في تحقيق أرباح مالية جيدة بالإضافة للمساهمة في حل إحدى المشكلات الاجتماعية. وهي تحرص على عدم تأثير أحد الهدفين بشكل سلبي على الآخر (تمامًا مثل اللونين الأبيض والأسود اللذين يتواجدان جنبًا إلى جنب في الحمار الوحشي دون أن يحيف أحدهما على الآخر). وفي أغلب الأحيان، ينصب تركيز هذه الشركات على تحقيق أرباح مستقرة أكثر من تركيزها على التحول إلى كيان تجاري كبير.

Zebra

It refers to a startup doing real business not just disrupting the market, with a focus on achieving a positive financial return and helping to solve a societal problem.

الشركات الناشئة الزومبي

كما يمكن الاستنتاج من اسمها، تشير الشركات الزومبي إلى الشركات الناشئة التي تحقق قدر يسير من النجاح يعينها فقط على الاستمرار في أعمالها دون إظهار علامات مبشرة على التوسع والنمو (تمامًا مثل شخصيات الزومبي التي تبدو على قيد الحياة لكنها في الحقيقة ليست كذلك).

Zombie Startup

It refers to a startup that claims continuing operations but shows little or no growth.

إدارة الأعمال

Business Administration

Absolute Advantage

It is the ability of an organization to produce a greater quantity of products/services, with the same number of inputs, than other organizations that produce the same products/services.

الميزة المطلقة

هي قدرة المؤسسة على إنتاج كميات أكبر من المنتجات والخدمات مقارنةً بالمؤسسات المنافسة الأخرى، وذلك باستخدام نفس القدر من التكلفة والموارد.

Agency Theory

It is a theory that describes the nature of the relationship between business principals and their agents. The theory highlights the conflicting goals, the difficulty principals have in monitoring the agents, and the different attitudes and preferences towards risk which principals and agents have.

نظرية التفويض

يُطلق عليها أيضًا اسم نظرية الوكالة، وهي تشير إلى طبيعة العلاقة بين أصحاب الشركات من جهة والوكلاء أو المفوضين الذين ينوبون عنهم من جهة أخرى (مثل المديرين). وتسلط النظرية الضوء على التضارب الذي قد ينشأ في المصالح بين أصحاب الشركات والمديرين، وعلى الصعوبات التي يواجهها أصحاب الشركات في مراقبة مفوضيهم للتأكد من أنهم يعملون لصالحهم، كما ترصد الاختلاف بين الطرفين فيما يتعلق بنظرة كل منهما للمخاطر وكيفية التصدي لها.

Arbitrage Opportunities

It refers to an opportunity to gain profit from buying and selling the same products in different markets.

فرص فرق الأسعار

يُطلق على هذا المصطلح أيضًا اسم أربيتراج، ويُقصد به الأرباح التي يتم تحقيقها من خلال الاستفادة من فارق الأسعار بين الأسواق، حيث يقوم المستثمر بشراء منتج أو سلعة من أحد الأسواق ثم بيع نفس المنتج في سوق آخر للاستفادة من فرق السعر بين السوقين.

Area Development Franchising

It is a model of franchising in which the franchisor grants the franchisee the exclusive right to open and operate several franchised businesses across a wide geographic area.

• See Also: *Master Franchising*

الامتياز التجاري المحدد

هو أحد أنواع الامتياز التجاري. وفي هذا النوع من حقوق الامتياز، يقوم صاحب العلامة التجارية بمنح صاحب الامتياز الحق في افتتاح وإدارة عدة فروع للعلامة التجارية في منطقة جغرافية محددة.

• راجع: الامتياز التجاري العام

Availability Bias

It is a type of cognitive bias in which a person tends to overestimate the likelihood of events with greater availability in memory.

الانحياز القائم على المعارف السابقة

هو أحد أنواع الانحياز المعرفي، حيث يميل الشخص لاتخاذ القرارات حول موضوع معين بناءً على المعلومات المتوفرة لديه فقط (مثل المعلومات المتاحة في ذاكرته حول هذا الموضوع)، وذلك دون الأخذ في الاعتبار الحقائق والعوامل الأخرى التي قد تحيط بهذا الموضوع.

B2B

It is a type of business relationship where a company provides its services to another company. • See Also: *B2C, B2G*

معاملات الشركات (B2B)

هي المعاملات أو الصفقات التي تتم بين الشركات وبعضها البعض، حيث تقوم إحدى الشركات بتقديم خدماتها لشركة أخرى. • راجع: معاملات المستهلكين، المعاملات الحكومية

B2C

It is a type of business relationship where a company provides its services to individuals. • See Also: *B2B, B2G*

معاملات المستهلكين (B2C)

هي المعاملات أو الصفقات التي تتم بين الشركات والأفراد، حيث تقوم الشركة بتقديم خدماتها للمستهلكين الأفراد. • راجع: معاملات الشركات، المعاملات الحكومية

B2G

It is a type of business relationship where a company provides its service to governments or government-related organizations. • See Also: *B2C, B2B*

المعاملات الحكومية (B2G)

هي المعاملات أو الصفقات التي تتم بين الشركات والحكومات، حيث تقوم الشركة بتقديم خدماتها للجهات والمؤسسات الحكومية المختلفة. • راجع: معاملات المستهلكين، معاملات الشركات

Balanced Scorecard

It is a strategic management tool designed by Dr. Robert Kaplan and Dr. David Norton. It is used to align strategic, operational, and tactical objectives (vertical alignment) with all corporate functions (horizontal alignment).

بطاقة الأداء المتوازن

هي إحدى الأدوات الإستراتيجية الفعالة لقياس وإدارة أداء المؤسسات، وقد ابتكرها كل من الدكتور روبرت كابلان (أستاذ التطوير القيادي بكلية إدارة الأعمال ـ جامعة هارفارد) والدكتور ديفيد نورتن (مؤسس ورئيس شركة الحلول الحديثة) لضمان التنفيذ الناجح لإستراتيجية المؤسسة. وتعتمد تلك الأداة على ربط كافة الأنشطة التي تقوم بها المؤسسة بأهدافها الإستراتيجية والمالية والتشغيلية والتسويقية لضمان تحقيق هذه الأهداف بشكل أكثر فعالية.

Barter

It is the direct exchange of products/services between businesses without using money.

نظام المبادلة

يشير هذا النظام إلى المعاملات التي تتضمن تبادل المنتجات والخدمات بين الشركات مباشرةً دون استخدام الأموال النقدية، حيث تقوم الشركة بمبادلة منتجاتها أو خدماتها بشكل مباشر مع منتجات أو خدمات شركة أخرى.

Benchmarking

It is a comparison of a measurement of your business against the historical performance of your business, standard measurements, industry standards, or similar measurements of your peers. • See Also: *Competitive Benchmarking, Functional Benchmarking*

المقارنة المعيارية

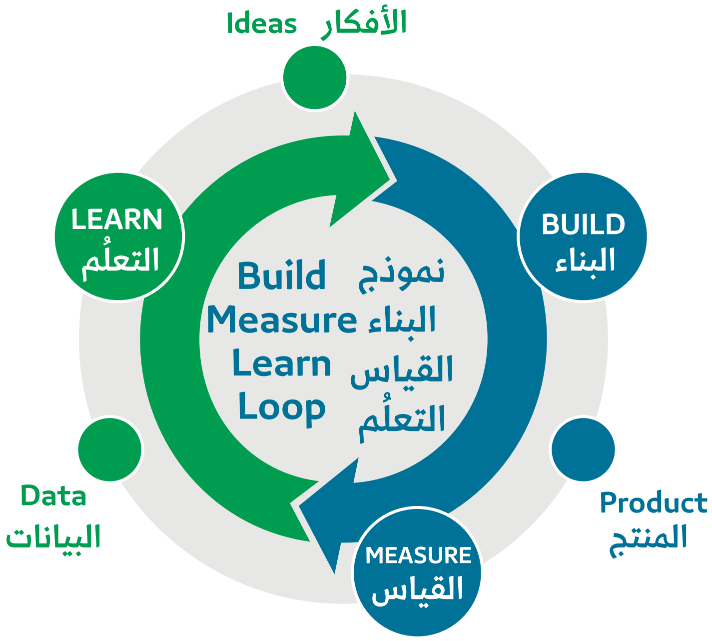
يُطلق عليها أيضًا المقارنة المرجعية، وتشير إلى مقارنة الأداء الحالي للشركة بناءً على مجموعة من المقاييس والمعايير الأخرى، مثل مقارنته مقابل أداء الشركة في الفترات السابقة، أو مقابل مؤشرات الأداء الخاصة بالشركة، أو مقابل المعايير السائدة في مجال الصناعة، أو مقابل أداء الشركات المنافسة الأخرى.
• راجع: المقارنة المعيارية بالمنافسين، المقارنة المعيارية للعمليات

Build-Measure-Learn

It is a learning and feedback loop that visualizes the process entrepreneurs use to validate their ideas and continually improve their products.

نموذج البناء - القياس - التعلُّم

هو أحد الأساليب الفعالة التي يستخدمها رواد الأعمال لتطوير منتجاتهم والتحقق من مدى جاذبيتها في الأسواق، ويعتمد هذا الأسلوب على دورات مستمرة من القياس وجمع الملاحظات وتحسين النتائج، حيث يقوم رواد الأعمال بطرح نماذج أولية من المنتجات في الأسواق ثم جمع ملاحظات وآراء العملاء حولها بهدف تحسينها والارتقاء بها لأعلى مستوى من الجودة والأداء.



Business Development

It is a business function that focuses on strategy, strategic partnerships, and long-term relationships with suppliers and customers.

تطوير الأعمال

يشير هذا المصطلح إلى كافة المبادرات والأنشطة التي تهدف لتنمية الشركة والبحث عن فرص وأسواق جديدة، ويشمل ذلك وضع إستراتيجيات فعالة لتوسيع نطاق الأعمال وإقامة علاقات إستراتيجية طويلة الأمد مع الموردين والمستهلكين على السواء.

Business Ethics

It refers to the principles and standards that determine acceptable conduct in business.

أخلاقيات الأعمال

تشير إلى جميع المبادئ والقيم والمعايير التي تحدد السلوكيات المقبولة في بيئة الأعمال.

Business Format Franchising

It is a type of franchising in which a franchisor provides the franchisee with a full business format including trade name, operational procedures, marketing, and products/services to sell. • See Also: *Franchising*

الامتياز التجاري المتكامل

هو أحد أنواع الامتياز التجاري الذي يقوم من خلاله مالك العلامة التجارية بمنح صاحب الامتياز نموذج عمل متكامل لإدارة المشروع، بما في ذلك اسم المشروع، وعمليات التشغيل، وخطط التسويق، وطبيعة المنتجات والخدمات التي سيتم بيعها. • راجع: الامتياز التجاري

Business Model

It refers to the method by which a business makes money. This includes the purpose, business process, target customers, offerings, strategies, operational processes, etc.

نموذج الأعمال

هو أسلوب العمل الذي تطبقه الشركات لإدارة أعمالها وتحقيق الأرباح. ويشمل جميع عناصر إدارة الأعمال، بدءًا من تحديد الغرض من تأسيس الشركة، وحتى تحديد العملاء المستهدفين، والمنتجات أو الخدمات المُقدَّمة، والخطط الإستراتيجية، والعمليات التشغيلية، وغيرها من جوانب الأعمال.

Business Plan

It is a document that describes your business. It typically includes your business's legal and establishment information; an analysis of the industry and the market; a description of the target customers; your business's solution (product/service) to the customers' needs; an execution plan; and a set of three-to-five-year financial projections.

خطة الأعمال

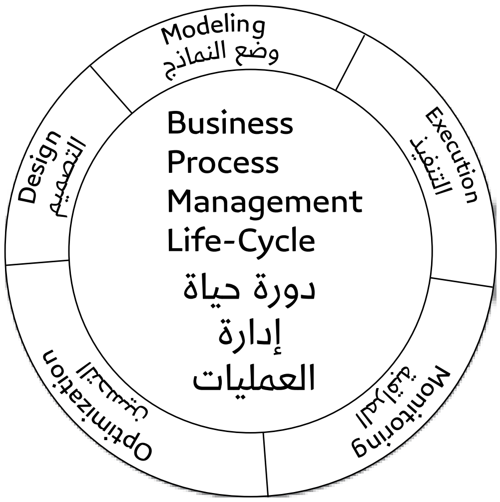
هي وثيقة رسمية تقدم وصفًا واضحًا لطبيعة الأعمال والأنشطة التي تقوم بها الشركة. وعادةً ما تتضمن خطة الأعمال معلومات حول الوضع القانوني للشركة، وتحليلًا للسوق والقطاع الذي تعمل به، ووصفًا للعملاء المستهدفين، والفوائد التي تقدمها منتجات أو خدمات الشركة لهؤلاء العملاء، ووصفًا لأهداف الشركة والخطة المحددة لتحقيق هذه الأهداف، وتوقعات للأداء المالي للشركة خلال فترة تمتد من ثلاث إلى خمس سنوات مقبلة.

Business Process Management (BPM)

The Workflow Management Coalition defines BPM as a discipline involving any combination of modeling, automation, execution, control, measurement and optimization of business activity flows, in support of enterprise goals, systems, employees, customers, and partners within the enterprise boundaries and beyond.

نظام إدارة إجراءات العمل

وفقًا لائتلاف إدارة إجراءات العمل، يمكن تعريف هذا النظام على أنه: جميع الخطط والأنشطة التي تساعد على تسيير العمل بشكل سلس وفعال يضمن تحقيق أهداف المؤسسة ويلبي احتياجات الموظفين والعملاء والشركاء داخل وخارج المؤسسة. ويشمل ذلك نماذج الأعمال، والأتمتة، والخطط التنفيذية، وأدوات المراقبة والقياس، وجهود رفع كفاءة العمليات، وغيرها من الأنشطة التي تهدف لتحسين سير العمل.



Business Process Outsourcing (BPO)

It is a business practice in which a company outsources some of its business processes (like customer support, HR, or Payroll) to a subcontractor. • See Also: *Outsourcing*

إسناد الأعمال لأطراف خارجية

هي إحدى ممارسات الأعمال التي تقوم فيها الشركات بالاستعانة بطرف خارجي لإدارة بعض عملياتها (مثل خدمة العملاء، أو خدمات الموارد البشرية، أو إدارة كشوف الرواتب). • راجع: التعاقد الخارجي

Business Processes

It refers to the group of related and structured activities that produce a specific goal. It can be visualized as a flowchart or process matrix.

إجراءات الأعمال

هي مجموعة من الأنشطة المترابطة التي يتم تنفيذها بترتيب وتسلسل محدد من أجل تحقيق هدف معين. ويمكن التعبير عن هذه الأنشطة في صورة مخطط لسير العمل أو مصفوفة لتنظيم عمليات الشركة.

Business Reengineering

It is a process of rethinking all of the processes, the structure, job definitions, and workflow in order to introduce a radical redesign of processes and so achieve considerable improvements in critical areas such as cost and quality.
• Also Known As: *Business Process Redesign*

إعادة هندسة الأعمال

يشير هذا المصطلح إلى تعديل كافة جوانب الأعمال (بما في ذلك مخططات الإجراءات، والهيكل التنظيمي للشركة، والوصف الوظيفي، ونظام إجراءات العمل، إلخ)، وذلك بهدف تطوير أسلوب العمل بصورة كبيرة تساعد على تحقيق تحسن ملموس في مؤشرات الأداء الرئيسية للشركة مثل مؤشرات الجودة والتكلفة.
• يُعرف بـ: إعادة هندسة إجراءات العمل

Business Unit

It refers to a company that exists within another company, and has its own independent management team and produces its own financial statements.

قطاع الأعمال

هي شركة تابعة لشركة أخرى، لكنها تتمتع بكيان إداري ومالي مستقل، حيث تتم إدارتها بواسطة فريق إداري مستقل، وتقوم بإصدار بياناتها المالية الخاصة.

Buy-In

It refers to purchasing substantially less than 100 percent of a business.

شراء حصة في الشركة

يشير هذا المصطلح إلى شراء جزء أو حصة تقل عن ١٠٠٪ من الشركة.

Buyout

It refers to purchasing the ownership interest in a company. • Also Known As: *Acquisition*

شراء حصة الأغلبية

يشير إلى شراء الحصة الأكبر في الشركة.
• يُعرف بـ: الاستحواذ

Chain-Style Business

It is a type of franchise in which a franchisee becomes a unit of the franchisor's business.

نموذج سلسلة الأعمال

هو أحد أنواع الامتياز التجاري التي يصبح صاحب الامتياز بموجبها جزءًا أو فرعًا للعلامة التجارية الأصلية.

Cognitive Dissonance

It refers to customers' doubts as to whether their purchase was the best product at the best price, or not'.

التضارب المعرفي

يُطلق عليه أيضًا اسم التنافر المعرفي، و هو أحد المصطلحات التي تمت استعارتها من مجال علم النفس لتعبر عن المخاوف والشكوك التي قد تصيب المستهلكين بعد إتمام عمليات الشراء نتيجة التضارب (أو التنافر) في المعلومات المتوفرة حول المنتج، حيث يساورهم القلق بشأن مدى صحة قرارهم بشراء المنتج (من حيث الجودة، والسعر، إلخ).

Company Backgrounder

It is a short description of your company used to introduce your business to your various target audiences' customers, prospects, industry analysts, investors, journalists, and the public.

نبذة عن الشركة

هي وصف مختصر للشركة، والهدف منه هو تعزيز معرفة الجمهور بطبيعة الشركة وأنشطتها المختلفة (بما في ذلك، العملاء الحاليون والمحتملون، والفئات الاستهلاكية المستهدفة، والمحللون، والمستثمرون، ووسائل الإعلام، والجمهور بشكل عام).

Company Crafters

It refers to management consulting firms specializing in the new-venture launch and corporate spin-outs.

مخططو الشركات الجديدة

يشير هذا المصطلح إلى المؤسسات الاستشارية التي تتولى إدارة عملية إطلاق الشركة الجديدة وكذلك عملية انفصالها التدريجي عن الشركة الأم.

Competitive Analysis

It is a process of analyzing an industry to identify the size, market share distribution, growth rates, and competitive dynamics of all the companies competing in that space. It is useful in understanding the competitive landscape and dynamics of the industry.

تحليل المنافسة

هو تحليل الصناعة التي تعمل بها الشركة للتعرف على أداء الشركات المنافسة العاملة في نفس الصناعة (بما في ذلك: حجم كل شركة، وحصتها السوقية، ومعدلات النمو الخاصة بها، ونقاط ضعفها وقوتها والميزات التنافسية التي تتمتع بها). ويساعد هذا التحليل الشركات على فهم السياق التنافسي في الصناعة التي تعمل بها، والتعرف على العوامل والديناميكيات المؤثرة في اتجاهات السوق، ومن ثم الاستجابة لها بشكل أفضل.

Competitive Benchmarking

It refers to benchmarking against industry competitors. • See Also: Benchmarking, Functional Benchmarking

المقارنة المعيارية بالمنافسين

هي مقارنة أداء الشركة مقابل أداء الشركات المنافسة الأخرى العاملة بنفس الصناعة التي تعمل بها هذه الشركة. • راجع: المقارنة المعيارية، المقارنة المعيارية للعمليات

Competitive Differentiation

It is how a company differentiates itself from its competitors.

التميز التنافسي

يشير هذا المصطلح إلى الخصائص التي تميز الشركة عن منافسيها في السوق.

Competitive Intelligence (CI)

It refers to the collection and interpretation of data on customers, competitors, and the industry as a whole.

الذكاء التنافسي

يُطلق عليه أيضًا الذكاء الاقتصادي والذكاء الإستراتيجي، ويشير إلى عملية جمع وتحليل المعلومات المرتبطة بالمجال الذي تعمل به الشركة، بما في ذلك، المستهلكون والمنافسون والأسواق وغيرها من الجوانب المتعلقة بالصناعة.

Competitive Parity

It refers to the ability of a business to be on par with competitors in terms of low cost or differentiation.

التكافؤ التنافسي

كما يتضح من اسمه، يشير هذا المصطلح إلى قدرة الشركة على الاحتفاظ بمستوى متكافئ أو متقارب من الأداء مع منافسيها، حيث تقدم منتجات بنفس مستوى التكلفة والمميزات التي تتمتع بها المنتجات المنافسة الأخرى.

Conglomerate Diversification

It is a company strategy of entering multiple businesses in entirely different industries.

- Also Known As: *Lateral Diversification*
- See Also: *Related Diversification, Unrelated Diversification*

التنويع غير المتماثل

يُطلق عليه أيضًا التنويع التكتلي والتنويع التجميعي، ويشير إلى دخول الشركة في أنشطة متعددة تنتمي لمجالات اقتصادية مختلفة تمامًا.

- يُعرف بـ: التنويع الأفقي
- راجع: التنويع المترابط، التنويع غير المترابط

Conglomerate Merger

It refers to a merger between two companies the natures of which are have no relation to each other.

الاندماج غير المتماثل

هو صفقة اندماج بين شركتين تعملان في مجالين مختلفين تمامًا.

Consignment

It is the business practice in which an entity resells products without taking ownership of them and without paying its price to the producer of them until these products are sold.

البيع الآجل

هو أحد ممارسات الأعمال التي تقوم فيها الشركة بشراء المنتجات من شركة أخرى دون دفع ثمنها بشكل فوري، حيث يتم الاتفاق على تأجيل عملية السداد لحين إعادة بيع هذه المنتجات، وتظل ملكية تلك المنتجات تابعة للبائع لحين سداد ثمنها كاملًا.

Consolidation Strategy

It refers to a business strategy in which one company merges with another company in an industry to enhance market power and gain valuable assets.

إستراتيجية الاندماج

هي إحدى إستراتيجيات توسيع الأعمال، والتي تعتمد على اندماج شركتين أو أكثر في أحد القطاعات الاقتصادية، بهدف زيادة أصولها وتعزيز قدرتها التنافسية في السوق.

Consumer Price Index (CPI)

It is a measure of the average prices of typical products (such as transportation, food, and medical care) purchased by consumers living in urban areas.

مؤشر الأسعار الاستهلاكية

هو مقياس لمتوسط أسعار السلع الاستهلاكية الرئيسية في المناطق الحضرية (مثل المواد الغذائية، والمواصلات، وخدمات الرعاية الصحية، إلخ).

Consumerism

It is a social movement that seeks to protect and expand the rights of consumers.

حماية المستهلك

هي إحدى الحركات أو المبادرات الاجتماعية التي تسعى لحماية حقوق المستهلك.

Contingency Planning

It is a roadmap to help a business respond to an event that may or may not happen in the future and requires changes in strategy.

خطة الطوارئ

هي الخطة التي يتم وضعها لمساعدة الشركات على التعامل بشكل فعال مع التحديات المحتملة التي قد تطرأ في المستقبل، والتي قد تتطلب إجراء تعديلات على الإستراتيجيات المُطبقة.

Contract Manufacturing

It is a business arrangement in which a company with manufacturing capabilities makes a product for another company.

عقد التصنيع

يُطلق عليه أيضًا اسم التصنيع التعاقدي. ويشير إلى إحدى ممارسات الأعمال التي تقوم فيها إحدى الشركات بإسناد مهمة تصنيع أو تجميع بعض منتجاتها لشركة أخرى تعمل بقطاع التصنيع.

Core Competency

It refers to what distinguishes a firm in the market. Core competency is the basis upon which business competitiveness is established.

القدرات الأساسية

يُطلق عليها أيضًا الكفاءات الأساسية، وهي تشير إلى الميزات أو الكفاءات الرئيسية التي تميز الشركة عن منافسيها في السوق. وعادةً ما تؤسس الشركات إستراتيجياتها التنافسية بناءً على هذه الميزات أو الكفاءات.

Core Values

It refers to the beliefs that define an organization and affect its business decisions regardless of market temptations.

القيم الأساسية

القيم الأساسية هي الأخلاقيات والمبادئ التوجيهية التي تؤمن بها المؤسسة، والتي تُعد بمثابة الدليل الاسترشادي الذي تعتمد عليه في جميع القرارات التي تتخذها مهما بلغ حجم الإغراءات في السوق.

Corporate Governance

It refers to the rules dominating how various rights and responsibilities are shared among corporate stakeholders: management team, directors, shareholders, and other financial stakeholders.

حوكمة الشركات

هي القواعد والمعايير التي تحدد الحقوق والمسؤوليات الخاصة بجميع الأطراف المرتبطة بالشركة (بما في ذلك: الفريق الإداري، والمديرين، والمساهمين، إلخ)، فهذه القواعد تساعد على تنظيم العلاقة بين إدارة الشركة من جهة وجميع أصحاب المصلحة المرتبطين بالشركة من جهة أخرى.

Cost Focus Strategy

It is a generic strategy adopted by a business to compete in a narrow market using a competitive advantage based on low cost.
• See Also: *Overall Cost Leadership*

إستراتيجية التركيز على التكلفة

هي إحدى الإستراتيجيات التنافسية التي تلجأ إليها الشركات لإضافة ميزة تنافسية لمنتجاتها عند المنافسة في سوق محدودة، وذلك من خلال تقليل تكلفة الإنتاج والتشغيل. • راجع: إستراتيجية قيادة التكلفة

Counterfeiting

It refers to the act of selling a trademarked product/service without the consent of the trademark holder.

تزييف العلامات التجارية

يشير تزييف أو تقليد العلامات التجارية إلى عملية بيع منتجات أو خدمات تحمل علامات تجارية معينة دون الحصول على موافقة رسمية من مالكيها.

Crisis Management

It is a process whereby a company deals with disruptive and unexpected events (emergencies) that threaten its business or its stakeholders.

إدارة الأزمات

يشير هذا المصطلح إلى الطريقة التي تتعامل بها الشركة مع إحدى الحالات الطارئة أو الأحداث غير المتوقعة والتي تمثل تهديدًا لمصالح الشركة والأطراف المرتبطة بها.

Critical Success Factors

It refers to the most important factors (three or four) determining whether a specific type of business will succeed or fail, such as quality, price, volume, marketing muscle, or transportation.

عوامل النجاح الفارقة

هي العوامل أو المعايير الرئيسية (عادةً ثلاثة إلى أربعة عوامل) التي تحدد فرص نجاح الشركة من عدمه، وهي تتضمن مجموعة واسعة من العوامل مثل: الجودة، والأسعار، وحجم الشركة، وقوة التواجد في السوق، وخدمات النقل، وغيرها من معايير نجاح الأعمال.

Customer Pain Analysis

It refers to the analysis of potential customers' unsatisfied needs, unsolved problems, or untouched weaknesses from the customers' perspective. Customer Pains Analysis is considered the basis upon which new products/services can be developed.

تحليل مواضع ضعف المنتج

يُستخدم هذا التحليل للتعرف على الاحتياجات الاستهلاكية التي أخفق المنتج في تلبيتها، أو المشكلات التي عجز عن حلها، أو مواطن الضعف التي يراها المستهلكون في المنتج والتي قد تكون خافية على الشركة. ويساعد هذا التحليل الشركات على وضع المعايير المطلوبة لنجاح المنتجات أو الخدمات الجديدة، من خلال معالجة أوجه النقص التي كشفت عنها نتائج التحليل.

Demerger

It is a form of corporate restructuring in which one business is divided into two or more independent businesses.
• See Also: *Mergers and Acquisitions, Merger*

انفصال الشركات

هو أحد أشكال إعادة هيكلة الشركات التي يتم فيها تقسيم الشركة الواحدة إلى اثنين أو أكثر من الكيانات التجارية المستقلة. • راجع: صفقات الاندماج والاستحواذ، صفقات الاندماج

Depression

It is a deep and prolonged recession. • See Also: *Recession*

الكساد الاقتصادي

هو حالة أكثر حدة وعمقًا من الركود الاقتصادي، حيث يصاحبها تباطؤ حاد وممتد في مستوى النشاط الاقتصادي، ويحدث الكساد إذا استمر الركود لفترة طويلة (غالبًا ما تزيد عن ستة أشهر). • راجع: الركود الاقتصادي

DESTEP Analysis

It refers to the PEST analysis, with the addition of the demographic and ecological factors. • See Also: *PEST Analysis*

تحليل البيئة الخارجية للأعمال (DESTEP)

هو إحدى الأدوات المستخدمة لتحليل العوامل والقوى الخارجية المؤثرة على الأعمال. وهو يتضمن العوامل السياسية والاقتصادية والاجتماعية والتقنية بالإضافة لعاملين آخرين وهما: العوامل الديموغرافية والبيئية. • راجع: تحليل بيست (PEST)

Devil's Advocacy

It is a technique in which a dedicated person or a group introduces conflict into a decision-making process to combat the effect of groupthink. • See Also: *Groupthink, Dialectical Inquiry*

المعارضة الزائفة

يُطلق عليها أيضًا المعارضة الزائفة، وهي تشير إلى تعيين شخص أو مجموعة من الأشخاص للقيام بدور المعارضة ضد القرارات أو الخيارات من أجل الوصول إلى قرارات أفضل. • راجع: التفكير الجمعي، التفكير الجدلي

Dialectical Inquiry

It is a decision-making technique whereby different feasible proposals, that are based on different assumptions, are devised and the merits of each of which are then debated. • See Also: *Devil's Advocacy, Groupthink*

التفكير الجدلي

هو أحد الأساليب المستخدمة في اتخاذ القرارات. ويعتمد على تقديم مقترحات متعددة قائمة على افتراضات مختلفة، مع مناقشة مزايا وعيوب كل منها بأسلوب يحاكي الحوارات أو المناظرات الجدلية بهدف الوصول للقرار الأمثل. • راجع: المعارضة الزائفة، التفكير الجمعي

Differentiation Focus Strategy

It is a generic strategy adopted by a business to compete in a narrow market using a competitive advantage based on product/service differentiation. • See Also: *Differentiation Strategy*

إستراتيجية التركيز على التمايز

وهي إحدى الإستراتيجيات التنافسية التي تلجأ إليها الشركات لإضافة ميزة تنافسية لمنتجاتها، حيث تقوم بإضافة خصائص فريدة إلى هذه المنتجات لتمييزها عن مثيلاتها خاصة في الأسواق المحدودة. • راجع: إستراتيجية التمايز

Differentiation Strategy

It is a generic strategy adopted by a business to compete in a broader market using a competitive advantage based on creating unique differences in its product/serviceoffering. • See Also: *Overall Cost Leadership*

إستراتيجية التمايز

هي إحدى الإستراتيجيات التي تستخدمها الشركات لاكتساب ميزة تنافسية خاصة في الأسواق الكبيرة، وذلك من خلال إضافة خصائص فريدة لمنتجاتها تميزها عن مثيلاتها في السوق. • راجع: إستراتيجية قيادة التكلفة

Digital Economy

It refers to the economic transactions and business operations that are based on digital technologies.

الاقتصاد الرقمي

يشير هذا المصطلح إلى الأنشطة الاقتصادية والمعاملات التجارية التي تعتمد على التقنيات الرقمية الحديثة.

Direct Franchising

It is a model of franchising in which a franchisor grants franchise rights and provides continuous support directly to franchisees within a specified geographic range and will be protected from the other franchised businesses from the same franchisor. • Also Known As: *Unit Franchising*

الامتياز التجاري المباشر

هو أحد أنواع الامتياز التجاري التي يقوم فيها مالك العلامة التجارية (مانح الامتياز) بتقديم الدعم المباشر لصاحب الامتياز (الشخص الحاصل على حق الامتياز)، وذلك من خلال تقديم التوجيه والإرشاد اللازمين لمساعدته على النجاح في منطقة جغرافية محددة، مع حمايته من المنافسين الآخرين الحاصلين على حقوق امتياز من نفس العلامة التجارية في نفس النطاق الجغرافي. • يُعرف بـ: امتياز الفرع الواحد

Diversification Strategy

In this strategy, a business develops its market share by entering entirely new markets rather than expanding within its existing market. • See Also: *Growth Strategy*

إستراتيجية التنويع

هي إحدى الإستراتيجيات المستخدمة لتوسيع وتنمية الأعمال، حيث تقوم الشركة بزيادة حصتها السوقية من خلال دخول أسواق جديدة تمامًا بدلًا من التوسع في نفس السوق الحالي الذي تعمل به. • راجع: إستراتيجية النمو

Diversification

It is a process of expanding a company's operations through entering new businesses.

التنويع

هو أحد الأساليب التي تستخدمها الشركات لتوسيع نطاق أعمالها، وذلك من خلال دخول مجالات مختلفة ومتعددة.

Divestment

It refers to the exit of a business from a company's portfolio.

تصفية الاستثمارات

يُعرف أيضًا باسم سحب الاستثمارات وهو يشير إلى قيام إحدى الشركات بوقف استثماراتها في شركة أخرى أو في منتج أو خدمة معينة.

Dumping

It refers to selling a product for less abroad than it is sold for in the producing country.

الإغراق التجاري

يشير هذا المصطلح إلى بيع المنتجات في الأسواق العالمية الأخرى بأسعار أقل من تلك التي يتم بيعه بها في الدولة المُصنعة أو المُنتجة.

Dynamic Capabilities

It refers to the ability of a business to build and protect competitive advantage. It involves sensing and seizing new opportunities, generating new knowledge, and reconfiguring existing assets and capabilities.

القدرات الديناميكية

هي قدرة المؤسسة على دمج وتكييف وإعادة بناء إمكاناتها للحفاظ على ميزاتها التنافسية. وهي تشمل القدرة على استكشاف واستغلال الفرص الجديدة، وإضافة معارف جديدة، وتطوير الأصول والقدرات الحالية.

Economic Feasibility

It is an analysis of a business's cost and revenues to decide whether or not it is logical and possible to complete.

تحليل الجدوى الاقتصادية

هو تحليل التكلفة والعائدات المرتبطة بمشروع معين لتقييم الفوائد الاقتصادية المتوقعة لهذا المشروع، ومن ثم اتخاذ القرار المناسب بشأن إكمال أو إيقاف المشروع.

Economies of Scope

It refers to the cost savings achieved from leveraging core competencies or sharing related activities among businesses.
• See Also: *Diversification*

اقتصاديات المجال

وهي إحدى الإستراتيجيات الاقتصادية المستخدمة لخفض تكلفة الإنتاج من خلال تقاسم القدرات والمهارات بين المؤسسات لإنتاج سلع معينة، أو من خلال تخصيص نفس الإمكانات والموارد (مثل مرافق التخزين) لإنتاج أنواع مختلفة من السلع بدلًا من تخصيصها لسلعة واحدة فقط. • راجع: التنويع

Elastic Product

It refers to a product for which there are substitutes, and changes in price of which makes a difference to the quantity purchased. • See Also: *Price Elasticity*

المنتجات المرنة

هي المنتجات التي يوجد لها بدائل أخرى في الأسواق، وبالتالي، فإن أي تغير في أسعارها يمكن أن يؤثر بشكل مباشر على حجم الطلب عليها. فقد تؤدي زيادة سعر أحد المنتجات إلى استغناء المستهلكين عن هذا المنتج والتحول للبدائل المتاحة الأخرى مما يقلل الطلب عليه. • راجع: المرونة السعرية

Entry Wedge

It refers to an opportunity that gives a new business a chance to gain a foothold in a market.

الميزة التنافسية الفورية

هي الميزات التنافسية التي تعزز قدرة الشركات الجديدة على اختراق السوق المستهدف، وتمنحها تواجدًا فوريًا في هذا السوق بمجرد إطلاق منتجاتها.

Environmental Forces

It refers to the uncontrollable forces such as demographic, sociological, technological, political, and regulatory factors that affect a business (positively or negatively). Environmental forces are studied in strategic planning, when you scan your external business environment, and their impact on your business and how you will turn these forces into opportunities or minimize their negative impact.

القوى البيئية

هي العوامل الخارجية التي تؤثر على الشركات (بشكل سلبي أو إيجابي) وتكون خارج نطاق سيطرتها، وتشمل العوامل الديموغرافية والاجتماعية والتقنية والسياسية والقانونية. وعادةً ما يتم تحليل هذه العوامل أثناء عملية التخطيط الإستراتيجي لتقييم تأثيرها على أنشطة الشركة واتخاذ الإجراءات المناسبة لتحويل هذه العوامل إلى فرص إيجابية للشركة أو تخفيف آثارها السلبية على الأعمال.

Episodic Business

It refers to a temporary, project-based, or seasonally operating business.
• See Also: *Pop-up Business*

الشركات المرحلية

وهي الشركات التي يتم تأسيسها لغرض مؤقت، سواء لغرض مرتبط بالمشروع الأساسي أم لا.
• راجع: الشركات المؤقتة

Ethical Dilemma

It refers to a decision-making situation in which the available options are contradictory to one's own values.
• Also Known As: *Ethical Paradox*

المعضلة الأخلاقية

ويشير إلى عملية اتخاذ القرار التي تكون فيها كافة الخيارات المتاحة متناقضة مع قيم وأخلاقيات الشخص الذي يتخذ القرار. • يُعرف بـ: الصراع الأخلاقي

Ethical Orientation

It refers to the practices that a business uses to promote an ethical culture, including ethical role models, codes of conduct, ethically based reward and evaluation systems, and consistently enforced ethical policies and procedures.

الأسس الأخلاقية

هي الممارسات التي تطبقها الشركات لترسيخ القيم والثقافة الأخلاقية بالمؤسسة، بما في ذلك: إنشاء النموذج الأخلاقي المطلوب لكل وظيفة، ومدونة السلوك الأخلاقي، ونظام المكافأة القائم على الالتزام الأخلاقي، والسياسات والقواعد الأخلاقية التي يُتوقع الالتزام بها.

Experience Curve Effect

It refers to the impact on production efficiency of the experience gained in producing a good. The effect has strong implications on costs and market share.

منحنى تأثير الخبرة

هو مخطط بياني ابتكرته مجموعة بوسطن الاستشارية للتعبير عن تأثير الخبرة التي اكتسبتها الشركة خلال فترة إنتاج منتج معين ومستوى كفاء الإنتاج الخاصة بهذا المنتج. فهو يرى أن الخبرة لها تأثير كبير على تكلفة الإنتاج والحصة السوقية المرتبطة بالمنتج.

Experience Curve

It refers to the reduction of production unit cost with the increase of the cumulative output.

منحنى الخبرة

يُطلق عليه أيضًا اسم منحنى التجربة، وهو مخطط بياني ابتكرته مجموعة بوسطن الاستشارية للتعبير عن العلاقة بين تكلفة إنتاج المنتج والخبرة التي اكتسبتها الشركة في إنتاج هذا المنتج (أو إجمالي الإنتاج التراكمي لهذا المنتج). فكلما زادت فترة الخبرة (حجم الإنتاج التراكمي)، قلت تكلفة الإنتاج.

External Benchmarking

It refers to benchmarking against industry peers, functional leaders, or best-in-class performers. • See Also: *Competitive Benchmarking, Internal Benchmarking*

المقارنة المعيارية الخارجية

هي أحد أشكال المقارنة المعيارية للشركات والتي يتم فيها تقييم أداء الشركة مقارنةً بأداء الشركات المنافسة والشركات الرائدة في المجال.
• راجع: المقارنة المعيارية التنافسية، المقارنة المعيارية الداخلية

Failing Forward

It refers to the concept of leveraging mistakes. It is about turning failure into a learning experience through making a realistic risk assessment and building achievements from mistakes.

الفشل الإيجابي

يشير هذا المصطلح إلى محاولة الاستفادة من الأخطاء والتعلم منها. وذلك من خلال إجراء تحليل واقعي للمخاطر وأسباب الفشل من أجل تلافي هذه الأسباب في المستقبل. وبذلك تتحول الأخطاء إلى إنجازات.

Focused Differentiation

It is a strategy that involves the offering of unique features that fulfill the demands of a narrow market.

إستراتيجية التمايز المكثف

هي إحدى الإستراتيجيات التي تلجأ إليها الشركات لاكتساب ميزة تنافسية في سوق محدودة، حيث تقوم الشركة بإضافة خصائص فريدة ومتميزة إلى منتجاتها لتلبية احتياجات المستهلكين بشكل أكبر في هذا السوق.

Forbearance

In this strategy, a company chooses not to react to a rival's new competitive action.

تجاهل المنافسة

يُستخدم هذا المصطلح لوصف الشركات التي تقرر عدم اتخاذ أي إجراء لمواجهة الإستراتيجيات التنافسية الجديدة التي يتبعها المنافسون.

Franchise Disclosure Document (FDD)

It is a document that includes franchisor company information, company operational and legal history, business activities, and current financial statements.

وثيقة الإفصاح عن الامتياز التجاري

هي وثيقة يقدمها مانح الامتياز (الشركة التي تمنح الامتياز) إلى صاحب الامتياز (الشخص الحاصل على حق الامتياز) لتزويده بالمعلومات الأساسية عن الشركة (مثل العمليات التشغيلية للشركة، وأنشطتها، ووضعها القانوني، وبياناتها المالية الحالية، وغيرها من المعلومات المتعلقة بأداء الشركة).

Franchise Fee

It refers to the initial fee paid by the franchisee to the franchisor for the right to use trademarks and provision of the franchise support package and associated rights.

رسوم الامتياز التجاري

هي الرسوم الأولية التي يدفعها صاحب الامتياز لمالك العلامة التجارية (مانح الامتياز) مقابل حق استغلال العلامة التجارية الخاصة به وغيره من الحقوق المترتبة على عقد الامتياز.

Franchise

It is a type of business where one party, called the franchisor, grants another party, called the franchisee, the right to use its trademark and processes to produce and market the franchisor's offering in return for a one-time franchise fee in addition to a percentage of sales revenue as royalty.

الامتياز التجاري

يُعرف أيضًا باسم الفرنشايز، وهو إحدى صفقات الأعمال التي يقوم فيها الطرف الأول (ويُطلق عليه اسم مانح الامتياز) بمنح الطرف الثاني (ويُطلق عليه اسم صاحب الامتياز) حق استغلال علامته التجارية وإنتاج وتسويق نفس المنتجات أو الخدمات التي يقدمها المانح. ويتم ذلك نظير دفع مبلغ محدد من الرسوم لمرة واحدة فقط بالإضافة لنسبة من العائدات.

Franchisee Advisory Council

It refers to a group of franchisees who meet with the franchisor to discuss company policy and operational issues.

المجلس الاستشاري للامتياز التجاري

هو مجلس يضم مانح الامتياز (الشركة مالكة العلامة التجارية) ومجموعة من أصحاب الامتياز (الحاصلين على حق استغلال العلامة التجارية) لمناقشة السياسات والعمليات التشغيلية للشركة.

Franchisor

It refers to the company that gives an individual (called the franchisee) the right to run the location of their business in return for a fee.

مانح الامتياز التجاري

يشير هذا المصطلح إلى الشركة التي تمنح الأطراف الأخرى (أصحاب الامتياز) حق استخدام علامتها التجارية وإدارة أحد فروعها، وذلك مقابل رسوم يتم دفعها في بداية عقد الامتياز.

Freight Forwarders

It refers to companies specializing in the arranging of international shipments, including packaging, transportation, and paperwork.

وكلاء الشحن

هي الشركات المتخصصة في تنظيم وإدارة إجراءات نقل الشحنات الدولية، بما في ذلك إجراءات التغليف والنقل وإنهاء الأوراق الجمركية.

Functional Benchmarking

It refers to benchmarking against the same function, in any industry whatever.
• See Also: *Benchmarking, Competitive Benchmarking*

المقارنة المعيارية للعمليات

هي مقارنة أداء الشركة في عملية معينة مقابل أداء الشركات الأخرى في نفس العملية. • راجع: المقارنة المعيارية، المقارنة المعيارية بالمنافسين

Game Theory

It refers to the use of mathematical models in strategic interaction among rational decision-makers.

نظرية الألعاب

يُطلق عليها أيضًا اسم نظرية المباراة، وهي إحدى الإستراتيجيات المستخدمة لتحسين عملية اتخاذ القرار، خاصةً في الحالات التي تنطوي على تضارب في المصالح، وتعتمد هذه الإستراتيجية على الأساليب الرياضية لتحليل حالات تضارب المصالح بين الأطراف المختلفة من أجل الوصول لأفضل الحلول لجميع الأطراف.

Gap Analysis

It refers to a general business technique used to identify the steps needed to move from the current state to the desired future state.

تحليل الفجوة

هو إحدى الأدوات التي تستخدمها الشركات لمقارنة مستوى أدائها الفعلي مع مستوى الأداء المطلوب، مما يساعدها على تحديد الخطوات الضرورية للانتقال من مستوى الأداء الحالي إلى مستوى الأداء المرجو في المستقبل.

Global Strategy

In this strategy, the parent company centralizes and controls operations and treats the world as one market. • See Also: *International Strategy, Multidomestic Strategy, Transnational Strategy*

الإستراتيجية العالمية

هي الإستراتيجية التي تطبقها الشركة الأم لإدارة وتطوير عملياتها في الأسواق الدولية المختلفة، وتتعامل هذه الإستراتيجية مع محفظة الأسواق العالمية للشركة باعتبارها سوقًا واحدًا كبيرًا. • راجع: الإستراتيجية الدولية، إستراتيجية الأسواق المحلية المتعددة، إستراتيجية الأعمال الدولية

Groupthink

It refers to a tendency of an individual to conform with the group, which will result in an irrational or dysfunctional decision-making outcome. • See Also: *Devil's Advocacy, Dialectical Inquiry*

التفكير الجمعي

يُطلق عليه أيضًا اسم تفكير القطيع، ويشير إلى ميل البعض لاتباع آراء الجماعة التي ينتمون إليها دون تمييز أو تفكير، مما يؤدي في أغلب الأحيان إلى اتخاذ قرارات غير منطقية وغير مؤثرة. • راجع: المعارضة الزائفة، التفكير الجدلي

Growth Strategy

It is a strategy in which a company seeks to achieve a higher level of market share than it currently has. Typically, there are four general strategies for growth. • See Also: *Product Development Strategy, Market Development Strategy, Market Penetration Strategy, Diversification Strategy*

إستراتيجية النمو

هي الخطة التي تطبقها الشركات لتوسيع أنشطتها وزيادة أرباحها وحصتها السوقية. وبشكل عام، يمكن تقسيم إستراتيجيات النمو إلى أربع إستراتيجيات رئيسية، وهي: إستراتيجية تطوير المنتج، وإستراتيجية تطوير السوق، وإستراتيجية اختراق السوق، وإستراتيجية التنويع • راجع: إستراتيجية تطوير المنتج، إستراتيجية تطوير السوق، إستراتيجية اختراق السوق، إستراتيجية التنويع

Horizontal Merger

It is the merging of two or more companies in the same industry. • See Also: *Vertical Merger*

الاندماج الأفقي

يشير هذا المصطلح إلى صفقات الاندماج التي تتم بين شركتين أو أكثر في نفس المجال. • راجع: الاندماج الرأسي

Hypercompetition

It refers to the permanent, ongoing, intense competition in an industry created through the advancement of technology or the changes in customer tastes.

المنافسة الحادة

كما يمكن الاستنتاج من الاسم، يشير هذا المصطلح إلى عملية المنافسة الشرسة التي يشهدها أحد القطاعات بشكل دائم ومستمر، وقد يكون ذلك نتيجة للتطور المتواصل في التقنيات أو للتغير في احتياجات وأذواق المستهلكين.

Imitative Strategy

It is a strategic approach in which a new business almost imitate what others are already doing. • See Also: *Incremental Strategy, Radical Innovation Strategy*

إستراتيجية المحاكاة

كما يتضح من الاسم، يشير هذا المصطلح إلى قيام الشركات الجديدة بتقليد أو محاكاة إستراتيجيات الأعمال التي تنتهجها الشركات الأخرى مع إجراء تعديلات بسيطة للغاية عليها فقط. • راجع: إستراتيجية التغيير التدريجي، إستراتيجية الابتكار الثوري

Incremental Strategy

It is a strategic approach in which a new business takes an idea and offers a way of doing something that is slightly better than it is presently done. • See Also: *Imitative Strategy, Radical Innovation Strategy*

إستراتيجية التغيير التدريجي

في هذا النوع من الإستراتيجيات، تقوم الشركة الجديدة باختيار فكرة أو خطة أعمال قائمة، ثم إجراء بعض التعديلات عليها لتحقيق نتائج أفضل. • راجع: إستراتيجية المحاكاة، إستراتيجية الابتكار الثوري

Indirect Competition

It refers to the companies that provide alternatives that are dissimilar from your product/service, and which consumers might choose to meet a similar need; for example, indirect competition for cola drinks includes any other company providing items to quench thirst.

المنافسة غير المباشرة

يشير هذا المصطلح إلى المنافسة التي تواجهها الشركة من الشركات الأخرى التي تقدم منتجات مشابهة (وليست مماثلة) لمنتجاتها، والتي يمكن أن يشتريها المستهلكون لتلبية احتياجات مماثلة. على سبيل المثال، تُعد كافة المشروبات التي تروي العطش منتجات منافسة بشكل غير مباشر لمشروبات الكولا.

Industry Dynamics

It refers to the changes in competitors, sales, and profits in an industry over time.

ديناميكيات الصناعة

يشير هذا المصطلح إلى التغيرات التي تطرأ على إحدى الصناعات مع مرور الوقت، مثل التغيرات التي تطرأ على المنافسين والمبيعات والأرباح وغيرها من جوانب الأعمال.

Industry Map

It is a useful tool for businesses to visually depict all the players of a certain market or industry, including suppliers, manufacturers, distributors, consultants, influencers, dealers, and customers, and how money, services, and products flow across them.

خريطة الصناعة

هي أداة فعالة لمساعدة الشركات على وضع تصور واضح لجميع الأطراف المعنية في أحد الأسواق أو الصناعات (بما في ذلك، الموردون، والمصنّعون، والموزعون، والمستشارون، والمؤثرون، والوكلاء، والمستهلكون). وتوضح تلك الخريطة أيضًا كيفية تدفق أو انتقال الخدمات والمنتجات والأموال بين هذه الأطراف جميعًا.

Inelastic Product

It refers to a product for which there are a few substitutes, and changes in the price of which make almost no difference to the quantity purchased. • See Also: *Price Elasticity*

المنتجات غير المرنة

هي المنتجات التي لا يوجد لها سوى بدائل قليلة للغاية في الأسواق، وبالتالي، فإن أي تغير في أسعارها لا يؤثر كثيرًا على حجم الطلب عليها، نظرًا لقلة البدائل المتاحة وعدم قدرة المستهلكين على الاستغناء عنها .
• راجع: المرونة السعرية

Info Products

It refers to the digital learning material sold within a digital environment.

المنتجات المعلوماتية

هي المنتجات التي تتألف بشكل رئيسي من المعرفة والمعلومات، وعادةً ما يتم بيعها في صورة مواد تعليمية رقمية يتم تحميلها عبر الإنترنت.

Internal Benchmarking

It refers to benchmarking against the same functions over different time frames or similar functions in the same organization.
• See Also: *External Benchmarking, Functional Benchmarking*

المقارنة المعيارية الداخلية

يشير هذا المصطلح إلى مقارنة أداء عمليات الشركة في وقتٍ ما بأداء نفس العمليات لنفس الشركة في أوقات سابقة. • راجع: المقارنة المعيارية الخارجية، المقارنة المعيارية للعمليات

International Franchising

It is a type of franchising whereby a franchisor expands business outside of the country of origin, usually through direct franchising.
• See Also: *Direct Franchising*

الامتياز التجاري الدولي

هو أحد أنواع الامتياز التجاري التي تهدف لتوسيع أعمال الشركة خارج حدود الدولة الأصلية للعلامة التجارية، وغالبًا ما يتم ذلك عن طريق الامتياز التجاري المباشر. • راجع: الامتياز التجاري المباشر

International Strategy

In this strategy, a local company diffuses and adopts the parent company's knowledge and expertise to foreign markets.
• See Also: *Global Strategy, Multidomestic Strategy, Transnational Strategy*

الإستراتيجية الدولية

في هذه الإستراتيجية، تقوم الشركات المحلية التابعة لإحدى الشركات الدولية بتطبيق نفس ثقافة وقيم وخبرات الشركة الأم لتحقيق الاتساق بين جميع الفروع الدولية للشركة على مستوى العالم.
• راجع: الإستراتيجية العالمية، إستراتيجية الأسواق المحلية المتعددة، إستراتيجية الأعمال الدولية

Joint Venture Agreement

It refers to the agreement between a foreign franchisor and a local business entity to establish and develop a franchise system.

اتفاقية المشروع المشترك

هو الاتفاق الذي تعقده إحدى المؤسسات الأجنبية مع شركة محلية في أحد الأسواق لتأسيس فرع جديد للمؤسسة في هذا السوق المحلي بنظام الامتياز التجاري.

Laissez-Faire Leadership

It is a style of leadership in which a leader trusts their employees, having set the objectives, and lets the employees relatively free to do whatever it takes to accomplish those objectives.

أسلوب القيادة الحرة

هو أحد أساليب القيادة التي يمنح فيها القائد ثقته الكاملة للموظفين، حيث يعطيهم الحرية في اتخاذ الخطوات التي يرونها مناسبة لتحقيق الأهداف المطلوبة. وذلك بعد التأكد من فهمهم لهذه الأهداف بشكل كامل وواضح.

Learning Organization

It is an organization that creates a proactive, creative approach to the unknown through inspiring and motivating people with a mission and purpose, empowering employees, accumulating and sharing internal knowledge, gathering and integrating external information, and challenging the status quo.

المؤسسات القائمة على التعلُّم

وهي المؤسسات التي لديها القدرة على تأسيس منهج استباقي مبتكر لمواجهة الحالات الطارئة والأحداث غير المتوقعة. وذلك من خلال تحديد غرض ورسالة مؤثرين لإلهام وتحفيز الموظفين، وتمكين الموظفين، وإثراء ومشاركة المعارف الداخلية، وجمع ودمج المعلومات الخارجية مع المعلومات الداخلية للمؤسسة، وابتكار نماذج أعمال جديدة للحد من الاعتماد على النماذج التقليدية المعتادة.

Legal Feasibility

It refers to the situation where the proposed system doesn't conflict with legal requirements.

التوافق القانوني

هو عدم تعارض العملية أو النشاط أو النظام المقترح مع الشروط والمتطلبات القانونية المُطبقة.

Leveraged Buyout (LBO)

It refers to the acquisition of a business using debt to fund at least 50% of the purchase price. • See Also: *Buyout*

الاستحواذ المموَّل بالقروض

يُستخدم هذا المصطلح لوصف صفقات الاستحواذ التي يتم تمويل جزء كبير منها (عادةً لا يقل عن ٥٠٪) عن طريق القروض. • راجع: شراء حصة الأغلبية

License Fee

It refers to the specific fee paid by the franchisee to the franchisor for the right to use the intellectual property rights, the expertise, know-how, market potential, etc.

رسوم الترخيص

هي الرسوم التي يدفعها صاحب الامتياز التجاري (الشخص الحاصل على الامتياز) لمانح الامتياز نظير حق استخدام الخبرات والمعارف وحقوق الملكية الفكرية والأدوات التسويقية الخاصة بالمانح.

Licensing

It is a type of business relationship whereby a company allows a foreign company to take charge of the manufacture and distribution of a product in its own country in return for a fee. • See Also: *Franchising*

الترخيص

هو إحدى صفقات الأعمال التي تقوم فها إحدى الشركات بالسماح لشركة أجنبية أخرى بتصنيع وتوزيع أحد منتجاتها في السوق المحلي لهذه الشركة الأجنبية مقابل رسوم محددة. • راجع: الامتياز التجاري

Local Franchisor

It refers to a company that grants franchise rights directly to franchisees in the same country/area.

مانح الامتياز المحلي

يُقصد به الشركة التي تمنح حق الامتياز التجاري مباشرةً إلى أصحاب الامتياز في نفس الدولة أو المنطقة الجغرافية.

Management by Objectives

It is a strategic management model that aims to improve company performance through clearly set business goals, continuous review, and evaluation.

الإدارة القائمة على الأهداف

هي أحد أساليب الإدارة التي تهدف إلى تحسين أداء الشركة من خلال تحديد أهداف واضحة للأعمال، مع مراجعة وتقييم تلك الأهداف بشكل مستمر لتحديد مستوى التقدم في إنجازها والتأكد من تحقيق النتائج المرجوة.

Market Development Strategy

In this strategy, a business develops its market share by developing new customer segments, expanding its user base, or expanding its current users' usage of a product. • See Also: *Growth Strategy*

إستراتيجية تطوير السوق

هي إحدى إستراتيجيات النمو التي تقوم فيها الشركة بزيادة حصتها السوقية عن طريق استهداف فئات استهلاكية جديدة، أو توسيع قاعدة العملاء الحاليين، أو تشجيع العملاء الحاليين على استخدام منتجاتها بشكل أكبر. • راجع: إستراتيجية النمو

Market Penetration Strategy

In this strategy, a business develops its market share by bundling products, lowering prices, and advertising. • See Also: *Growth Strategy*

إستراتيجية اختراق السوق

هي إحدى إستراتيجيات النمو التي تقوم فيها الشركة بزيادة حصتها السوقية عن طريق خفض الأسعار، وتكثيف الحملات الإعلانية، وتقديم عدة منتجات في عرض واحد. • راجع: إستراتيجية النمو

هيكل السوق

يشير هذا المصطلح إلى تصنيف الصناعات القائمة في السوق بناءً على درجة وطبيعة المنافسة في كل صناعة. وبشكل عام، يمكن تقسيم هيكل السوق إلى أربعة أنواع أو نماذج رئيسية، وهي كالتالي: (١) نموذج المنافسة الكاملة: يتميز هذا النوع بوجود العديد من الشركات التي تقدم منتجات أو خدمات متشابهة في السوق، كما يتسم بسهولة دخول السوق والقدرة على تحقيق قدر مقبول من الأرباح. (٢) نموذج احتكار القلة: يتسم هذا النوع بوجود عدد قليل من المؤسسات التي تهيمن على الصناعة، مع تنسيق الإستراتيجيات التنافسية فيما بينها لضمان استمرار سيطرتها على السوق، مما يجعل من الصعب على الشركات الجديدة دخول السوق. (٣) نموذج الاحتكار التام أو المطلق: يتسم هذا النموذج بسيطرة شركة واحدة فقط على السوق مما يساعدها على تحقيق أرباح مرتفعة، وتجد الشركات الجديدة صعوبة في دخول هذا السوق أيضًا. (٤) نموذج المنافسة الاحتكارية: يتميز بوجود عدد كبير من الشركات التي تقدم منتجات مختلفة عن بعضها البعض، وبسهولة كبيرة في دخول السوق، وبالقدرة على تحقيق مستوى مقبول من الأرباح.

Market Structure

It refers to how different industries are classified in the market based on their degree and nature of competition. Typically, there are four types of market structures: (1) Perfect Competition: many firms, no or weak entry barrier, homogeneous product/service, normal profit (2) Oligopoly Market: few firms, interdependent competitive strategies (3) Monopoly Market: one dominant firm, barriers to entry, high profit, and (4) Monopolistic Competition: freedom of entry, differentiated products, normal profits.

الامتياز التجاري العام

هو أحد أنواع الامتياز التجاري. ويشبه إلى حد كبير الامتياز التجاري المحدد، لكنه عادةً ما يغطي منطقة جغرافية أوسع نطاقًا (كدولة كاملة مثلًا). في الوقت نفسه، يعطي هذا النوع من الامتيازات التجارية لصاحبه الحق في منح الامتياز التجاري لغيره من الأشخاص.

• راجع: الامتياز التجاري المحدد

Master Franchising

It is a model of franchising that is similar to area development franchising but with a wider geographical area, such as a country. Also, master franchisees within their geographical areas will generally be given the right to sub-franchise. • See Also: *Area Development Franchising*

صفقات الاندماج

هي إحدى صفقات الأعمال التي يتم فيها الدمج بين شركتين لتكوين شركة جديدة أو كيان تجاري جديد تمامًا.

Merger

It refers to a purchase in which the two companies combine to form an entirely new company.

Mergers and Acquisitions (M&A)

It refers to business transactions in which ownership is transferred (as in acquisitions) or consolidated (as in mergers). • See Also: *Merger, Takeover*

صفقات الاندماج والاستحواذ

يشير هذا المصطلح إلى نوعين من صفقات الأعمال، وهما: (١) صفقات الاندماج: وفيها يتم الدمج بين شركتين لتكوين شركة واحدة جديدة تمامًا. (٢) صفقات الاستحواذ: وفيها يتم نقل ملكية الشركة بشكل كامل إلى شركة أخرى. • راجع: صفقات الاندماج، الاستحواذ على الشركات

Multidomestic Strategy

In this strategy, the parent company differentiates its products/services to adapt to local markets. • See Also: *Global Strategy, International Strategy, Transnational Strategy*

إستراتيجية الأسواق المحلية المتعددة

في هذه الإستراتيجية، تقوم الشركة الأم بإجراء تعديلات على منتجاتها وخدماتها لتتناسب مع طبيعة ومتطلبات السوق المحلي الذي تعمل به. • راجع: الإستراتيجية العالمية، الإستراتيجية الدولية، إستراتيجية الأعمال الدولية

Multinational Corporation

It is an organization that works across many different countries.

الشركات متعددة الجنسيات

هي الشركات التي لا تقتصر أنشطتها على دولة واحدة، بل تعمل في عدة دول مختلفة.

Multi-Unit Franchising

It is a type of franchising where the franchisee is given the right to establish two or more franchised locations.

الامتياز التجاري متعدد الوحدات

هو أحد أنواع الامتياز التجاري التي يقوم فيها مالك العلامة التجارية بمنح صاحب الامتياز (الشخص الحاصل على الامتياز) الحق في تأسيس فرعين أو أكثر للشركة في مواقع مختلفة.

Offshore Company

A corporate head office established by the franchisor at a different geographical location to that of the host country to obtain maximum financial benefits from the international expansion of the business.

شركة خارج الحدود

يُطلق عليها أيضًا اسم شركة أوفشور، وهي الشركة التي يؤسسها مانح الامتياز خارج حدود الدولة التي تستضيف نشاطه من أجل توسيع أعمال الدولية وتحقيق مكاسب مالية أكبر.

Offshoring

It refers to the movement of a business process from a domestic location to a foreign location. • See Also: *Outsourcing*

العمل خارج الحدود

يشير هذا المصطلح إلى عملية نقل بعض أو كل أعمال الشركات إلى دولة أجنبية. • راجع: التعاقد الخارجي

OGSM

It stands for Objectives, goals, strategies, and measures. It is a strategic planning process that helps to set clear goals and identify strategic options to achieve them. With defined measures, achieving these goals is assured. This tool is helpful, especially when alignment across functions over multi geographical locations is needed.

الإطار الإستراتيجي لتحقق الأهداف (OGSM)

هو إحدى أدوات التخطيط الإستراتيجي التي تساعد على تحقق الأهداف على مستوى المؤسسة أو الفريق أو حتى على المستوى الشخصي. وهو يتألف من أربعة عناصر رئيسية: الأهداف العامة الكبيرة، والأهداف الفرعية المحددة، والإستراتيجيات، والمقاييس. ويعتمد الإطار على وضع مجموعة من الأهداف العامة الواضحة مع تقسيم كل هدف منها إلى مجموعة من الأهداف الفرعية الصغيرة للمساعدة على تقييم درجة الإنجاز في تحقيق الهدف العام أو الهدف الكبير. بعد ذلك، يتم تحديد كافة الوسائل والخيارات الإستراتيجية المتاحة لتحقيق هذه الأهداف مع استخدام مقاييس ومؤشرات دقيقة لقياس مستوى الإنجاز في تحقيقها. وهي أداة مفيدة للغاية خاصةً عندما يتعلق الأمر بتحقيق التوافق عبر عدد من العمليات المختلفة الموزعة في مناطق جغرافية متعددة.

Operational Effectiveness

It refers to the state of performing similar operational activities better (in terms of cost, quality, or time) than competitors.

الكفاءة التشغيلية

يشير هذا المصطلح إلى قدرة الشركة على تنفيذ العمليات التشغيلية بأسلوب أفضل وأكثر كفاءة مقارنةً بالشركات المنافسة الأخرى (ويشمل ذلك إدارة التكلفة والجودة والوقت وغيرها من جوانب العمليات).

Operational Feasibility

It refers to the situation in which the proposed system solves the problems and meets the requirements.

الجدوى التشغيلية

يستخدم هذا المصطلح لوصف النشاط أو العملية أو النظام الذي يساعد على حل المشكلات وتلبية المتطلبات المختلفة.

Operational Plan

It is a plan that sets short-term targets for daily, weekly, or monthly performance.
• See Also: *Strategic Plan, Tactical Plan*

الخطة التشغيلية

هي الخطة التي تحدد العمليات المطلوبة لتحقيق الأهداف على المدى القصير (على المستوى اليومي، أو الأسبوعي، أو الشهري). • راجع: الخطة الإستراتيجية، الخطة التكتيكية

Opportunity

It is the likelihood of something that you want to happen. • See Also: *Risk*

الفرصة

هي احتمالات تحقق الهدف الذي يسعى الفرد أو المؤسسة لتحقيقه. • راجع: المخاطر

Organizational Ambidexterity

It refers to the ability of a company to be efficient in its current business and also adaptable for coping with future changes.

البراعة المؤسسية

هي قدرة المؤسسة على إدارة أعمالها الحالية بكفاءة عالية، بالإضافة لتمتعها بالمرونة الكافية التي تتيح لها التكيف مع التغيرات المستقبلية المحتملة.

Outsourcing

It refers to using another company to perform a business process that was previously performed in-house. • See Also: *Offshoring*

التعاقد الخارجي

• يشير إلى استعانة المؤسسة بشركة خارجية أخرى لتنفيذ بعض المهام أو العمليات التي كان يتم تنفيذها في السابق داخل المؤسسة. • راجع: العمل خارج الحدود

Overall Cost Leadership

It is a generic strategy adopted by a business to compete in a broader market using a competitive advantage based on low cost. • See Also: *Differentiation Strategy*

إستراتيجية قيادة التكلفة

هي إحدى الإستراتيجيات التنافسية التي تلجأ إليها الشركات لإضافة ميزة تنافسية لمنتجاتها عند المنافسة في أسواق كبيرة، وذلك من خلال تقليل تكلفة الإنتاج والتشغيل. • راجع: إستراتيجية التمايز

Penetrated Market (PM)

It refers to the actual number of customers of a company divided by the size of the target market.

السوق المُخترق

يشير هذا المصطلح إلى نسبة نجاح الشركة في بيع منتجاتها في سوق معين، ويتم حسابها من خلال حاصل قسمة العدد الفعلي للعملاء الحاليين للشركة على إجمالي حجم السوق المستهدف.

PEST Analysis

It is a framework to describe macro-business environmental factors of political, economic, socio-cultural, and technological perspectives as part of strategic management's environmental scanning or external analysis. Some variations of the PEST are PESTEL and PESTLE, adding legal and environmental factors. • See Also: *SLEPT*

تحليل بيست (PEST)

هو أداة فعّالة تستخدم لتحليل العوامل والقوى الخارجية المؤثرة على الأعمال. ويشمل تحليل أربعة أنواع من التغيرات الخارجية التي تطرأ على بيئة العمل (وهي: التغيرات السياسية، والاقتصادية، والاجتماعية-الثقافية، والتقنية). وتم تطوير عدة أشكال من هذا التحليل، مثل تحليل PESTEL الذي يتضمن تحليل نفس العوامل الأربعة مع إضافة العوامل القانونية والبيئية. • راجع: تحليل سليبت (SLEPT)

Pop-Up Business

It is a temporary business that offers products/services in various locations for a brief period at a time. • See Also: *Episodic Business*

الشركات المؤقتة

هي الشركة التي يتم تأسيسها بشكل مؤقت لتقديم منتجات أو خدمات في مناطق جغرافية متعددة لفترة محددة من الوقت. • راجع: الشركات المرحلية

القوى التنافسية الخمس لبورتر

يُطلق عليها أيضًا نموذج بورتر الخماسي، وهي إحدى الأدوات الفعالة لتحليل العوامل التنافسية في بيئة الأعمال، والتي ابتكرها الباحث الاقتصادي الأمريكي مايكل بورتر ـ الأستاذ بكلية هارفارد للأعمال. ويرى بورتر أن هناك خمس قوى رئيسية تؤثر على القدرة التنافسية للسوق وتحدد درجة الجاذبية لهذا السوق. وتتمثل في الآتي: قوة الموردين، حدة المنافسة، قوة العملاء، مدى توافر المنتجات البديلة، احتمالات دخول منافسين جدد.

Porter's Five Forces Framework

It is a method developed by the American academic Michael Porter to analyze the business competition. The model assumes that five forces determine the competitive intensity and, accordingly, the attractiveness of an industry.



المرونة السعرية

يُستخدم هذا المصطلح لوصف التغير في سلوك المشترين أو التغير في حجم الطلب على المنتج نتيجة التغير في أسعاره (على سبيل المثال: هل سيستمر المستهلكون في شراء المنتج بعد ارتفاع سعره أم سيتحولون إلى بدائل أخرى؟)، وتُعد المرونة السعرية أحد المقاييس الاقتصادية المستخدمة لقياس هذا التغير. • راجع: المنتجات المرنة

Price Elasticity

It is a measure of how sensitive the quantity of products/services is to their price.
- See Also: *Elastic Product*

الحساسية السعرية

هي مقياس لمستوى التغير في الطلب على المنتج نتيجة تغير أسعاره (أي: مستوى الانخفاض في الطلب على المنتج نتيجة ارتفاع سعره، أو مستوى الارتفاع في الطلب عليه نتيجة انخفاض سعره).

Price Sensitivity

It refers to the degree to which product demand decreases when prices are raised or rises when prices are reduced.

Product Development Strategy

In this strategy, a business develops its market share by developing new products to serve that market. • See Also: *Growth Strategy*

إستراتيجية تطوير المنتج

هي إحدى إستراتيجيات النمو التي تقوم فيها الشركة بزيادة حصتها في أحد الأسواق عن طريق تقديم منتجات جديدة تلبي احتياجات هذا السوق.
• راجع: إستراتيجية النمو

Product Franchising

It is a type of franchising in which a franchisor supplies a product family, featuring the brand name to a franchisee.
• Also Known As: *Trade Name Franchising*

الامتياز التجاري لتوزيع المنتجات

هو أحد أشكال الامتياز التجاري التي يقوم فيها مانح الامتياز بتزويد صاحب الامتياز بمجموعة من المنتجات لتوزيعها تحت اسم علامته التجارية.
• يُعرف بـ: الامتياز التجاري لتوزيع منتجات العلامة التجارية

Product Risk

It refers to the likelihood that a startup fails to produce the intended product in time due to unanticipated challenges in the technology or product development process.
• Also Known As: *Technology Risk*

مخاطر المنتج

هي أحد أنواع مخاطر الأعمال، وتشير لاحتمالات إخفاق الشركة الناشئة في إنتاج وتقديم المنتجات المطلوبة في الوقت المحدد نتيجة حدوث مشكلات غير متوقعة (مثل المشكلات التقنية، أو المشكلات التي قد تظهر أثناء عملية تطوير المنتج). • يُعرف بـ: المخاطر التقنية

Radical Innovation Strategy

It is a strategic approach in which a new business rejects existing ideas and presents a way to do things differently.
• See Also: *Incremental Strategy, Imitative Strategy*

إستراتيجية الابتكار الثوري

هي إستراتيجية أعمال مبتكرة تطبقها الشركات الجديدة التي ترفض استخدام أساليب العمل التقليدية القائمة، وتسعى لتنفيذ العمليات بشكل جديد ومبتكر.
• راجع: إستراتيجية التغيير التدريجي، إستراتيجية المحاكاة

Recession

It is a period of declining economic performance across an entire economy that lasts for several months.
• See Also: *Depression*

الركود الاقتصادي

يشير هذا المصطلح إلى إحدى فترات الضعف التي تصيب الاقتصاد بأكمله، وتحدث عندما يسجل الاقتصاد تراجعًا مستمرًا لعدة أشهر متتالية، وهو حالة أقل حدة من الكساد الاقتصادي. • راجع: الكساد الاقتصادي

Related Diversification

It is a company strategy for entering different businesses whereby it can benefit from leveraging core competencies or sharing business activities.
• See Also: *Diversification, Economies of Scope*

التنويع المترابط

يشير هذا المصطلح إلى دخول الشركة في أنشطة جديدة ترتبط بطبيعة نشاطها الأصلي، مما يمكنها من استخدام نفس العمليات والكفاءات والموارد التي لديها بالفعل لتنفيذ أنشطة الأعمال الجديدة.
• راجع: التنويع، اقتصاديات المجال

Resiliency

It is the ability of a company to recover from an event that negatively impacts its business.

مرونة الأعمال

يشير هذا المصطلح إلى مدى قدرة الشركة على التعافي من أحد الأحداث أو المشكلات التي أثرت بشكل سلبي على أعمالها.

Reshoring

It refers to returning outsourced production and services to the home country.

إعادة التوطين

يشير هذا المصطلح إلى تشجيع الشركات والمصانع على نقل خطوط إنتاجها من الدول الأجنبية إلى دولها الأم مرة أخرى.

Retail Business

It is a type of business that sells products directly to consumers. • See Also: *B2C*

شركات التجزئة

هي الشركات التي تقوم ببيع المنتجات مباشرةً إلى المستهلكين. • راجع: معاملات المستهلكين

Risk

It is the likelihood of something bad to happening. • See Also: *Opportunity*

المخاطر

هي احتمالات حدوث أمر سيئ أو غير مرغوب في حدوثه. • راجع: الفرصة

Royalty

It refers to the payment made by the franchisee to the franchisor, on a regular basis, as stated in the franchise agreement.

رسوم الامتياز

هي الرسوم التي يدفعها صاحب الامتياز على أساس منتظم لمانح الامتياز مقابل استخدام حق الامتياز التجاري، وذلك وفقًا للبنود المتفق عليها في عقد الامتياز.

Serviceable Available Market (SAM)

It refers to the customers within the geographic reach of a firm. • See Also: *Total Available Market, Serviceable Obtainable Market*

السوق الممكن خدمته

يشير هذا المصطلح إلى عدد المستهلكين الذين تستطيع الشركة الوصول إليهم في أحد الأسواق أو المناطق الجغرافية. • راجع: إجمالي السوق المتاح، السوق المستهدف

Serviceable Obtainable Market (SOM)

It refers to the customers that a firm expects will be interested in its particular product/service and who can be serviced by the firm. • See Also: *Total Available Market, Serviceable Available Market*

السوق المستهدف

هو عدد المستهلكين الفعليين المتوقع أن تحصل عليهم الشركة، أي الفئة الاستهلاكية المتوقع أن تبدي اهتمامها بالمنتجات والخدمات التي تقدمها الشركة. • راجع: إجمالي السوق المتاح، السوق الممكن خدمته

Single Unit Franchising

It is a type of franchising in which the franchisor grants the franchisee the right to operate just one location.

امتياز الفرع الواحد

هو أحد أشكال الامتياز التجاري الذي يقوم فيه مالك العلامة التجارية (مانح الامتياز) بمنح صاحب الامتياز الحق في إنشاء وإدارة فرع واحد فقط تحت اسم علامته التجارية.

SLEPT Analysis

It refers to the PEST analysis, adding legal factors. • See Also: *PEST Analysis*

تحليل سليبت (SLEPT)

هو أحد أشكال تحليل بيست (أداة لتحليل العوامل السياسية والاقتصادية والاجتماعية والتقنّية المؤثرة على الأعمال)، لكن مع إضافة العوامل القانونية أيضًا.
• راجع: تحليل بيست (PEST)

Small and Medium-Sized Enterprises (SME)

It refers to companies with between 1 and 250 employees. • Also Known As: *Small-to-Medium Business (SMB)*

الشركات الصغيرة والمتوسطة

هي الشركات التي يتراوح عدد موظفيها بين ١ - ٢٥٠ موظفًا. • يُعرف بـ: الأعمال الصغيرة إلى المتوسطة

SOHO

It stands for small office/home office and refers to the people who work from home, whether they're running their own small business or working for an employer.

المكتب المنزلي

يُشار إليه أحيانًا بكلمة سوهو، وهي اختصار للأحرف الأولى من الكلمات الإنجليزية الأربع التي تعني المكتب الصغير/المكتب المنزلي. ويُستخدم هذا المصطلح للإشارة إلى الأشخاص الذين يعملون من المنزل، سواء كانوا يديرون مشروعاتهم الصغيرة الخاصة أو يعملون لصالح شركة أخرى.

SPELIT Analysis

It refers to the PEST analysis, adding legal and intercultural factors. • See Also: *PEST Analysis*

تحليل سبيليت (SPELIT)

هو أحد أشكال تحليل بيست (أداة لتحليل العوامل السياسية والاقتصادية والاجتماعية والتقنّية المؤثرة على الأعمال)، لكن مع إضافة العوامل القانونية والثقافية أيضًا. • راجع: تحليل بيست (PEST)

Spin-off Company

It refers to a company created by being separated from an established business.

الشركات المنفصلة

يُطلق عليها أيضًا اسم الشركة المنبثقة، وهي الشركة التي يتم تأسيسها من خلال انفصال أحد أقسام الشركة عن الشركة الأصلية لتكوين كيان تجاري وإداري مستقل.

Spin-Off

It refers to a situation in which a company splits off a section as a separate business. • Also Known As: *Spin-Out, Starburst, Hive-Off* • See Also: *Mergers and Acquisitions, Demerger*

فصل الشركات

يشير هذا المصطلح إلى العملية التي تقوم فيها الشركة بفصل أحد أقسامها لتكوين كيان تجاري وإداري مستقل. • يُعرف بـ: الشركات المنفصلة، تجزئة الشركات، الشركات المنبثقة • راجع: صفقات الاندماج والاستحواذ، انفصال الشركات

Stakeholders

It refers to all the individuals, groups, and organizations that have a stake in the company's success, including owners, employees, customers, suppliers, and the community at large.

أصحاب المصالح

يشير هذا المصطلح إلى جميع الأطراف (الأفراد أو الجماعات أو المؤسسات) التي ترتبط بنجاح الشركة بشكل مباشر أو غير مباشر، بما في ذلك، مالكو الشركة، والموظفون، والعملاء، والموردون، وجميع أفراد المجتمع.

STEEPLE Analysis

It refers to the PEST analysis, adding ethics and demographic factors. It is also known as STEEPLED or PESTLEE. • See Also: *PEST Analysis*

تحليل ستيبل (STEEPLE)

هو أحد أشكال تحليل بيست (أداة لتحليل العوامل السياسية والاقتصادية والاجتماعية والتقنّية المؤثرة على الأعمال)، لكن مع إضافة العوامل الأخلاقية والديموغرافية أيضًا. ويُعرف أيضًا باسم تحليل ستيبليد وتحليل بيستلي. • راجع: تحليل بيست (PEST)

STEPE Analysis

It refers to the PEST analysis, adding ecological factors. • See Also: *PEST Analysis*

تحليل ستيبي (STEPE)

هو أحد أشكال تحليل بيست (أداة لتحليل العوامل السياسية والاقتصادية والاجتماعية والتقنّية المؤثرة على الأعمال)، لكن مع إضافة العوامل البيئية أيضًا. • راجع: تحليل بيست (PEST)

Strategic Alliance

It refers to an agreement between two or more companies to seek some mutual business objectives while remaining independent. • Also Known As: *Strategic Partnership*

التحالف الإستراتيجي

هو اتفاق بين شركتين أو أكثر للتعاون على تحقيق مجموعة من الأهداف والمصالح المشتركة، مع الحفاظ على استقلالية كل شركة عن الأخرى. • يُعرف بـ: الشراكة الإستراتيجية

Strategic Management

It is the analyses (Strategy Analysis), decisions (Strategy Formulation), and actions (Strategy Implementation) taken by an organization to create or sustain its competitive advantages.

الإدارة الإستراتيجية

يشير هذا المصطلح إلى كافة العمليات والإجراءات التي تتخذها الشركة للحفاظ على نجاحها وقدرتها التنافسية في الأسواق. ويشمل ذلك أنشطة التحليل والدراسة (مرحلة تحليل الإستراتيجية)، وعملية اتخاذ القرار (مرحلة صياغة الإستراتيجية)، وعملية تطبيق الخطوات اللازمة لتحقيق الأهداف (مرحلة تنفيذ الإستراتيجية).

Strategic Objectives

It refers to a set of goals used to turn the mission statement into practice over a well-defined time frame.

الأهداف الإستراتيجية

هي مجموعة من الأهداف التي تساعد الشركة على تحويل رسالتها إلى خطوات فعلية ونتائج ملموسة يتم تحقيقها على مدى إطار زمني محدد.

Strategic Plan

It is a plan that reflects decisions about resource allocations, company priorities, and steps needed to meet strategic goals.
• See Also: *Tactical Plan, Operational Plan*

الخطة الإستراتيجية

هي القرارات التي يتم اتخاذها لضمان التخطيط الأمثل للموارد، وتحديد أولويات الشركة، وتوضيح الخطوات المطلوبة لتحقيق الأهداف الإستراتيجية. • راجع: الخطة التكتيكية، الخطة التشغيلية

Strategy Analysis

It is the study of business external and internal environments and their fit with the business's vision, mission, and goals.

تحليل الإستراتيجية

هو دراسة البيئة الداخلية والخارجية للشركة لتحديد مدى ملاءمتها وتوافقها مع رؤية ورسالة وأهداف الشركة.

Sub-Franchising

It refers to the sub-licenses granted by the master franchisee in the franchised country to qualified investors, to establish single/multiple unit franchises.

الامتياز التجاري الفرعي

يُطلق عليه أيضًا الامتياز التجاري الثانوي والامتياز التجاري من الباطن. ويشير إلى الرخصة التي يمنحها صاحب الامتياز الرئيسي إلى المستثمرين الآخرين في نفس البلد لتأسيس فرع أو أكثر للعلامة التجارية.

Sustainability

It is the capacity to conduct business activities in a relatively ongoing way for the long-term well-being of the natural environment.

استدامة الأعمال

هي قدرة الشركة على تنفيذ أنشطتها بشكل مستمر ولفترة طويلة دون التأثير بشكل سلبي على البيئة.

SWOT Analysis

It is a strategic planning technique used in identifying a business's strengths, weaknesses, opportunities, and threats.
• See Also: *TOWS Matrix*

تحليل النقاط الأربعة (سوات)

هو اختصار للمصطلحات الإنجليزية الأربعة التالية: نقاط القوة ونقاط الضعف والفرص والتهديدات. ويُعد أحد أساليب التخطيط الإستراتيجي الفعالة لتقييم القدرة التنافسية للشركة، وذلك من خلال تحليل نقاط الضعف والقوة في أدائها وتحديد الفرص المتاحة أمامها والتهديدات المحيطة بها. • راجع: مصفوفة توس (TOWS)

Tactical Plan

It is a short-term plan concerned with implementing specific aspects of a business's strategic plan. • See Also: *Strategic Plan, Operational Plan*

الخطة التكتيكية

هي خطة قصيرة الأجل تهدف لتنفيذ جوانب محددة من الخطة الإستراتيجية الرئيسية. • راجع: الخطة الإستراتيجية، الخطة التشغيلية.

Takeover

It refers to purchasing enough of a business's stock to gain control of the board of directors. Takeover implies that the target company resists or opposes the purchase. • See Also: *Buyout*

الاستحواذ على الشركات

هو شراء حصة كبيرة من الشركة تكفي للسيطرة على مجلس الإدارة. وغالبًا ما ينطوي هذا النوع من الصفقات على معارضة أو مقاومة من الشركة التي يتم الاستحواذ عليها • راجع: شراء حصة الأغلبية

Task Environment

It is part of the external business environment that a company deals with directly, such as customers, suppliers, consultants, media, interest groups, etc.

بيئة التعامل المباشر

يُطلق عليها أيضًا اسم البيئة الخاصة بالمهمة، وتشير إلى البيئة الخارجية التي تتعامل معها الشركة بشكل مباشر والتي تشمل المستهلكين والموردين والمنافسين ووسائل الإعلام وغيرهم من الأطراف المهتمة بنشاط الشركة.

Total Available Market (TAM)

It refers to all the entities (people or organizations) who might consider a product/service which is being offered. • See Also: *Serviceable Available Market, Serviceable Obtainable Market*

إجمالي السوق المتاح

يشير هذا المصطلح إلى جميع الأفراد والكيانات والمؤسسات الذين يُحتمل أن يبدوا اهتمامًا بالمنتجات أو الخدمات التي تقدمها الشركة. • راجع: السوق الممكن خدمته، السوق المستهدف



TOWS Matrix

It refers to the reverse order of the letters SWOT. It is a complementary tool used with SWOT analysis to generate strategic options.
• See Also: *SWOT Analysis*

مصفوفة توس (TOWS)

هي أداة مكملة لتحليل سوات. وهي تحمل نفس اسم التحليل لكن بحروف معكوسة. وهي تتبع نفس الأسس والقواعد المعمول بها في تحليل سوات مع التركيز على اقتراح مجموعة من الخيارات الإستراتيجية لاختيار الأفضل من بينها. • راجع: تحليل النقاط الأربعة (سوات)

Transnational Strategy

In this strategy, the parent company tries to balance between efficiency, local adaptations, and learning.
• See Also: *Global Strategy, Multidomestic Strategy, International Strategy*

إستراتيجية الأعمال الدولية

هي إحدى الإستراتيجيات التي تستخدمها الشركات لإدارة أعمالها الدولية، والتي تسعى من خلالها للموازنة بين التعلُّم، وكفاءة التشغيل، وتكييف المنتجات لملاءمة متطلبات الأسواق المحلية.
• راجع: الإستراتيجية العالمية، إستراتيجية الأسواق المحلية المتعددة، الإستراتيجية الدولية

Turnaround Strategy

It is a strategy that turns a business performance decline into growth and profitability.

إستراتيجية التحوّل

هي الإستراتيجية التي تطبقها الشركة لحل مشاكلها وتحسين أدائها الضعيف وتحويل خسائرها إلى أرباح.

Unit Franchising

It is is where a master franchisee grants the exclusive franchise rights to use a brand name and proprietary information to re-sell its goods and services in either a defined area or within that defined area.
• See Also: *Related Diversification, Conglomerate Diversification*

امتياز الفرع الواحد

في هذا النوع من الامتيازات التجارية (الفرنشايز)، يقوم مانح الامتياز بإعطاء المستفيد الحق في استغلال عناصر العلامة التجارية (مثل الاسم، والشعار، والمعلومات الخاصة بالعلامة، إلخ)، مع إعادة بيع المنتجات والخدمات باسم العلامة في منطقة جغرافية واحدة ومحددة. • راجع: التنويع المترابط، التنويع غير المتماثل

Value Chain

It is a process by which a business delivers valuable products to its customers.

سلسلة القيمة

يشير هذا المصطلح إلى العمليات التي تقوم بها الشركات لتقديم منتجات ذات فائدة وقيمة حقيقة لعملائها.

Value Proposition

It refers to the value a company promises to deliver through a given product/service, including features and benefits. It tells of why customers should purchase this product/service, as compared to that of a competitor.

عرض القيمة

يُطلق على هذا المصطلح أيضًا اسم الميزة التنافسية، ويشير إلى القيمة التي تقدمها الشركة للمستهلكين من خلال استخدام منتجاتها أو خدماتها، أي الخصائص والفوائد الحصرية التي يتميز بها المنتج أو الخدمة، والتي تدفع المستهلكين لتفضيلها عن المنتجات أو الخدمات المنافسة الأخرى في الأسواق.

Vertical Merger

It is the merging of two or more companies involved in different stages of related businesses. • See Also: *Horizontal Merger*

الاندماج الرأسي

يشير هذا المصطلح إلى صفقات الاندماج التي تتم بين اثنين أو أكثر من الشركات التي تعمل في مجالات متشابهة. • راجع: الاندماج الأفقي

VUCA Environment

It stands for volatility, uncertainty, complexity, and ambiguity. It describes the situation of constant, unpredictable change that is now the norm in specific industries and areas of the business world.

بيئة فوكا

كلمة فوكا هي اختصار للكلمات الإنجليزية الأربع التالية: التقلب، عدم اليقين، التعقيد، الغموض. وهي تشير إلى بيئة الأعمال التي تتسم بالتغيرات المستمرة وغير المتوقعة، والتي تحولت مع الوقت إلى ممارسات طبيعية ومعتادة في بعض المجالات الاقتصادية حول العالم.

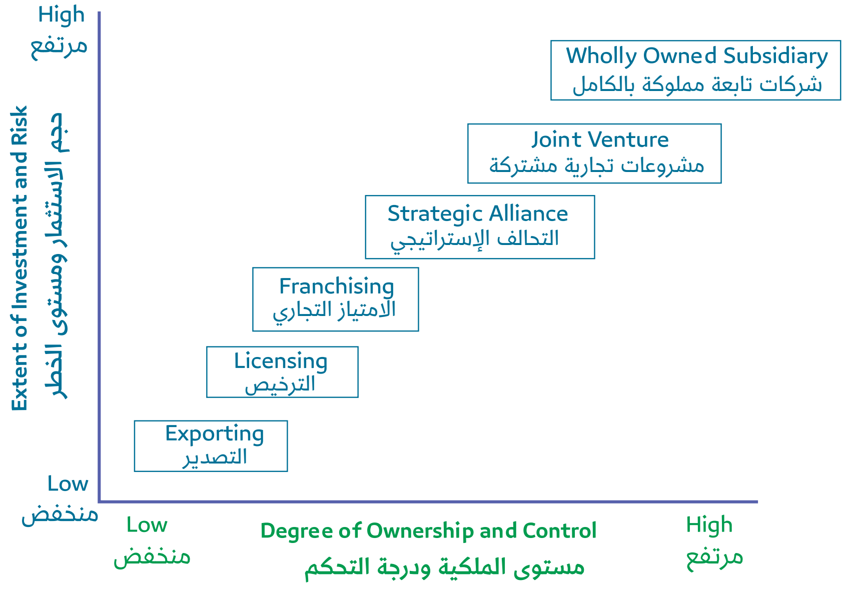
Wholly-Owned Subsidiary

It refers to a business which is fully owned by a multinational company. • See Also: *Strategic Alliance, Licensing*

الشركة التابعة المملوكة بالكامل

هي الشركة التي تمتلكها بالكامل إحدى المؤسسات متعددة الجنسيات. • راجع: التحالف الإستراتيجي، الترخيص

Entry Modes for International Expansion أساليب دخول الأسواق الدولية لتعزيز التوسع العالمي



الاستثمار والتمويل

Investment & Finance

Adventure Capitalist

It refers to an entrepreneur who helps other entrepreneurs financially.

المستثمر المغامر

يُطلق عليه أيضًا المستثمر الجريء والمستثمر المخاطر، وهو رائد الأعمال الذي يقدم التمويل المطلوب لرواد الأعمال الآخرين لمساعدتهم على تأسيس شركاتهم الناشئة.

Alpha

It is the amount of return expected from an investment in virtue of its inherent value.

ألفا

يشير هذا المصطلح إلى العائد الإضافي الذي يمكن تحقيقه من أحد الاستثمارات بالإضافة للعائد الأساسي المتوقع من هذا الاستثمار.

Angel Group

It is a group of angel investors who collectively invest (in angel, seed, and sometimes Series A rounds).

مجموعة المستثمرين الملائكيين

هم مجموعة من المستثمرين الذين يقومون بشكل جماعي بتمويل إحدى الشركات الناشئة. وعادةً ما يتم تقديم هذا التمويل خلال جولة التمويل الأولى، أو جولة التمويل الملائكي، وأحيانًا خلال جولة التمويل أ.

Angel Investor

It is a type of investor, usually a wealthy individual, who will take a share of your business in return for financial support. • Also known as: *business angel, informal investor.*

المستثمر الملائكي

هو مستثمر أو شخص ثري يقدم التمويل المطلوب لتأسيس الشركات الناشئة مقابل الحصول على حصة من الشركة. • يُعرف بـ: ملاك الأعمال، المستثمر غير الرسمي

Appreciation

It is the increase in the value of an investment. • See Also: *Depreciation*

زيادة القيمة

يُقصد بزيادة القيمة التي يتم تسجيلها في قيمة أحد الاستثمارات. • راجع: خفض القيمة

Bankruptcy

It is a legal process through which a business shut down due to the inability to repay debts to creditors.

الإفلاس

يشير هذا المصطلح إلى الإجراءات القانونية التي تمر بها الشركة للخروج من السوق وتصفية أعمالها نظرًا لعدم قدرتها على الوفاء بالتزاماتها المالية للدائنين.

Blue Chip

It refers to a high-quality, relatively low-risk investment (usually in well-established companies).

الرقائق الزرقاء

يشير هذا المصطلح إلى الاستثمارات عالية الجودة وقليلة المخاطر، والتي ترتبط عادةً بالاستثمار في أسهم الشركات الكبرى ذات العائدات المستقرة.

Bootstrapping

It refers to startup self-financing, that is, financing your own startup without the help of outside capital and by your personal savings and the cash flow produced by the startup.

التمويل الذاتي

يشير هذا المصطلح إلى رواد الأعمال الذين يقومون بتأسيس شركاتهم الناشئة بأموالهم الخاصة دون مساعدات خارجية، سواءً كان مصدر التمويل هو المدخرات الشخصية أو العائدات الناتجة عن الشركة الجديدة.

Bridge Financing

It is a type of short-term financing that aims at increasing the value of a business in anticipation of the next round of financing.

التمويل المؤقت

يُطلق عليه أيضًا اسم التمويل المرحلي أو القرض المرحلي أو قرض سد الثغرات، وهو نوع من التمويل قصير الأجل الذي يهدف لدعم الشركة الناشئة قبل الموعد المرتقب لجولة التمويل التالية.

Burn Rate

It refers to the rate at which a business spends its cash over time before generating its own income.

معدل الخسارة

يُطلق عليه أيضًا اسم معدل الحرق أو معدل الاستنفاد، وهو المعدل الذي تنفق به الشركة الناشئة رأسمالها الاستثماري قبل البدء في تحقيق عوائد خاصة بها.

Capital Appreciation Fund

It is an investment fund seeking to grow share prices by investing in stocks with high growth shares.

صناديق زيادة قيمة رأس المال

هي أحد أنواع الصناديق الاستثمارية التي تهدف إلى زيادة قيمة الأسهم من خلال الاستثمار في الأسهم ذات معدلات النمو المرتفعة.

Capital Gain (or Loss)

It is the difference between what you bought an investment for and what you sell it for. • Example: If you purchased 100 shares at 10 Riyals each, then you spent 1000 Riyals. When you sell these shares at 25 Riyals each, you will have a capital gain of (25*100) – 1000 = 1500 Riyals. If you sell them at 5 Riyals each, you will have a capital loss of (5*100) – 1000 = -500 Riyals.

الربح الرأسمالي أو الخسارة الرأسمالية

هو الفارق بين سعر البيع وسعر الشراء لأحد الاستثمارات التي قامت الشركة بشرائها.
• على سبيل المثال: تخيل أنك اشتريت ١٠٠ سهم مقابل ١٠٠٠ ريال، أي بواقع ١٠ ريالات للسهم الواحد. فإذا قمت ببيع السهم الواحد مقابل ٢٥ ريالًا، فسوف تحقق ربحًا رأسماليًا يمكن حسابه على النحو التالي: (٢٥*١٠٠) - ١٠٠٠ = ١٥٠٠ ريال. أما إذا قمت ببيع السهم الواحد مقابل ٥ ريالات فقط، فسوف تسجل خسارة رأسمالية تقدر كالتالي: (٥*١٠٠) - ١٠٠٠ = - ٥٠٠ ريال.

Capital Lease

It is a lease in which at the end of the lease period the asset becomes the property of the lessee.

التأجير التمويلي

يُطلق عليه أيضًا عقد الإيجار الرأسمالي، ويشير إلى أحد أنواع الإيجارات التي تنتقل فيه ملكية الأصل إلى المستأجر في نهاية فترة الإيجار.

Capital Market

It is the market for long-term finance.

سوق رأس المال

هو السوق الذي يعمل على تسهيل تداول التمويل طويل الأجل، ويتم ذلك عادةً من خلال بيع وشراء الأوراق المالية ذات فترة الاستحقاق طويلة الأجل.

Capital Preservation

It is an investment that seeks to keep the original investment amount from decreasing in value.

حماية رأس المال

يشير مصطلح حماية رأس المال أو الحفاظ على رأس المال إلى الاستثمارات التي تهدف للحفاظ على القيمة الأصلية لرأس المال وحمايتها من التراجع والانكماش.

Capital

It refers to the money that is used to start or maintain a business.

رأس المال

هو قيمة الأموال المستخدمة لتأسيس شركة جديدة أو تنمية شركة قائمة بالفعل.

Capitalization (Cap)

It is the total market value of a company's outstanding equity.

رأس المال السوقي

يشير هذا المصطلح إلى إجمالي القيمة السوقية لأسهم الشركة.

Captable

It is a table presenting the number of shares of each investor in a company.

جدول رأس المال

هو جدول يوضح حصص الملكية بالشركة، حيث يبين عدد الأسهم التي يمتلكها كل مستثمر من مستثمري الشركة.

Cash Alternative

It is a short-term investment that is highly liquid and has high credit quality. • Also Known As: *Cash Equivalent*

البديل النقدي

يشير هذا المصطلح إلى الاستثمارات قصيرة الأجل التي تتمتع بجودة ائتمانية عالية وبمستوى مرتفع من السيولة. • يُعرف بـ: النقد المكافئ

Cleantech

It refers to investing in environmentally friendly companies, i.e., clean technologies.

التقنيات النظيفة

يشير هذا المصطلح إلى الاستثمار في الشركات ذات الأنشطة الصديقة للبيئة، أي الشركات التي تعتمد على التقنيات النظيفة للحد من الآثار السلبية لأنشطتها على البيئة.

Cliff

It is the time at which company stock is vested. • See Also: *Vesting*

نقطة الاستحقاق

هو الوقت أو النقطة الزمنية التي تصبح أسهم الشركة عندها قابلة للاستحقاق. • راجع: الاستحقاق

Co-invest

It is the act, by more than a single investor, of investing together and on similar terms.

الاستثمار المشترك

كما يتضح من اسمه، يشير هذا المصطلح إلى قيام أكثر من شخص باستثمار أموالهم معًا في نفس المشروع ووفقًا لنفس الشروط.

Compound Annual Growth Rate (CAGR)

It is the rate of return that would be required for an investment to grow from its beginning balance to its ending balance, assuming the profits were compounding (reinvested at the end of each period).

معدل النمو السنوي المركب

هو أحد المؤشرات المستخدمة لقياس العائد على الاستثمار، ويقيس معدل النمو الإجمالي لأحد الاستثمارات من بدايته إلى نهايته خلال مدة زمنية محددة، وهو يأخذ في الاعتبار الأرباح المجمعة التي يُحتمل تحقيقها خلال تلك المدة (وذلك على افتراض إعادة استثمار الأرباح بعد كل فترة من فترات هذه المدة).

Conscious Investor

It refers to an investor who aims to achieve financial gains, while also benefiting society.
• See Also: *Impact Investment*

المستثمر الواعي

هو المستثمر الذي يحمل هدفًا مزدوجًا، حيث يهدف إلى تحقيق الأرباح المادية بالإضافة لإحداث تأثير إيجابي في المجتمع. • راجع: الاستثمار المؤثر

Corporate Round

It refers to a company, rather than a venture capital firm, that invests in another company.

جولة الاستثمار المؤسسي

يشير هذا المصطلح إلى قيام إحدى الشركات بالاستثمار بشكل مباشر في شركة أخرى من أجل دعم أهدافها الإستراتيجية. ويختلف هذا النوع من الجولات الاستثمارية عن جولات التمويل التدريجية التي يتم تقديمها للشركات الناشئة من شركات الاستثمار.

Corporate Venture Capital

It is a subsidiary of a large company that makes venture capital investments.

الصندوق المؤسسي للاستثمار

هو كيان استثماري مستقل تقوم إحدى الشركات الكبرى بتأسيسه خصيصًا بهدف تمويل الشركات الناشئة.

Corporate Venture

It is an investment by one company in another company.

الاستثمار المؤسسي

يشير هذا النوع من الاستثمارات إلى قيام إحدى الشركات بالاستثمار في شركة أخرى ناشئة.

Cost of Capital

It is the cost of obtaining funds. • Example: If equity capital costs are estimated to be 15% per year, that means the investors expect 150 Saudi Riyals in gains or dividends for every 1000 Saudi Riyals invested. If debt capital costs are estimated to be a net of 7%, that means lenders expect 70 Saudi Riyals for every 1000 Saudi Riyals borrowed. • See Also: *Weighted Average Cost of Capital*

تكلفة رأس المال

هي العائد الذي يتوقع الممولون تحقيقه مقابل التمويل الذي قدموه للمشروع الجديد، سواء تم هذا التمويل عن طريق الإقراض أو مقابل الحصول على حصة في الأسهم (منح الممول حصة من أسهم الشركة مقابل التمويل الذي قدمه).
• على سبيل المثال: - في حالة التمويل مقابل الأسهم، إذا كانت تكلفة رأس المال تبلغ ١٥ ٪ سنويًا، فمعنى ذلك أن المستثمرين يتوقعون تحقيق مكاسب أو عائدات تقدر بمبلغ ١٥٠ ريالًا سعوديًا مقابل كل ١٠٠٠ ريال استثمروها في المشروع. - في حالة التمويل بالإقراض: إذا كانت تكلفة التمويل أو تكلفة الإقراض تبلغ ٧٪، فمعنى ذلك أن الدائنين يتوقعون تحقيق عائدات تقدر بمبلغ ٧٠ ريالًا مقابل كل ١٠٠٠ ريال تم إقراضها.
• راجع: المتوسط المُرجح لتكلفة رأس المال

Cost to Start Up

It refers to the amount of money needed to start a new business.

تكلفة التأسيس

كما يتضح من الاسم، يشير هذا المصطلح إلى التمويل أو المبالغ النقدية المطلوبة لبدء تأسيس شركة جديدة.

Credit Risk

It refers to the likelihood that a borrower will fail to repay the principal and interest of a loan according to the schedule.

المخاطر الائتمانية

يشير هذا المصطلح إلى احتمالات عجز المدين عن سداد الالتزامات المالية المطلوبة (بما في ذلك مبلغ القرض الأساسي والفوائد) وفقًا للمواعيد المحددة.

Crowdfunding

It refers to a large number of individuals each of whom will invest small amounts of money in a startup.

التمويل الجماعي

هو أحد أساليب تمويل الشركات الناشئة، حيث تقوم مجموعة كبيرة من الأفراد بالاستثمار في الشركة الجديدة، ويشارك كل منهم بمبلغ صغير من المال.

Deal Flow

It is the rate at which investment offers are presented to funding institutions.

معدل تدفق الصفقات

يشير هذا المصطلح إلى معدل تقديم العروض والاقتراحات الاستثمارية إلى جهات التمويل.

Deal Lead

It refers to an investor who searches for a potential company, negotiates the investment terms, invests, and serves as the primary liaison between that company and the other investors.

قائد الصفقات

يشير هذا المصطلح إلى أحد المستثمرين الذي يحمل على عاتقه عبء البحث عن فكرة مشروع استثماري مناسب، ويقود المفاوضات المتعلقة ببنود الصفقة، ويشارك في التمويل، ويقوم بدور المنسق الرئيسي بين الشركة والمستثمرين الآخرين.

Deal Structure

It refers to the framework of a deal, between investors and a startup, providing the rights and obligations of the parties.

بنود الصفقة

هي الإطار العام الذي يحدد الحقوق والواجبات لكل طرف من الأطراف المشاركة في الصفقة (المستثمرون والشركة).

Debt Capital

It is the money borrowed for investment in a business.

رأس المال المُقترَض

هي الأموال التي يتم اقتراضها لتمويل إحدى الشركات.

Debt Financing

It is a type of fundraising whereby money is borrowed from investors in return for a promise to repay the debt together with added interest. • Also Known As: *Loan Capital*

التمويل بالإقراض

هو أحد أنواع التمويل التي يتم فيها الحصول على رأس المال المطلوب من خلال الاقتراض، مع تعهد المقترض برد مبلغ القرض الأصلي بالإضافة للفوائد المتفق عليها. • يُعرف بـ: رأس مال الدين

Depreciation

It is the decrease in the value of an investment. • See Also: *Appreciation*

خفض القيمة

يُقصد بخفض القيمة الانخفاض الذي يتم تسجيله في قيمة أحد الاستثمارات. • راجع: زيادة القيمة

Derivatives

It is the market that trades securities rather than assets.

المشتقات المالية

يشير هذا المصطلح إلى مجموعة من الأدوات المالية الفرعية المشتقة من أصول مالية حقيقية (مثل: السندات، والأسهم، والسلع، والمعادن، والعملات، إلخ). وهي تستمد قيمتها من قيمة الأصل المرتبطة به. ويتم تداولها في السوق على نطاق واسع. ومن أمثلتها العقود الآجلة للمعادن، والعقود الآجلة للأسهم، والعقود الآجلة للسلع، والعقود الآجلة للعملات، إلخ.

Dilution

It refers to the reduction in the ownership percentage of each shareholder in a company that results from the issuance of new shares.

خفض نسبة الملكية

يشير إلى انخفاض نسبة الملكية الخاصة بكل مساهم من مساهمي الشركة نتيجة إصدار أسهم جديدة، والذي يؤدي إلى خفض حصة السهم من الأرباح.

Discounted Payback

It is the time needed to match the present value of a project’s annual net cash flows with the initial cash outflow (investment). • See Also: *Present Value*

فترة الاسترداد المخصومة

هي الفترة الزمنية التي تستغرقها الشركة لتحقيق التعادل بين إجمالي التدفقات النقدية بالقيمة الحالية والنفقات الأولية (التي تمثل قيمة الاستثمار).
• راجع: القيمة الحالية

Drip Feed

It describes the situation in which investors fund a startup a little bit at a time instead of in a lump sum. • See Also: *Staged Financing*

التمويل التدريجي المحدود

هو أحد أنواع التمويل التي يقوم فيها المستثمرون بتقديم مبالغ مالية صغيرة على فترات متقطعة لدعم الشركة الناشئة، بدلًا من تقديم دعم مالي كبير دفعة واحدة. • راجع: التمويل التدريجي

Early-Stage Funding

It refers to the first stages of the startup funding process, starting from the establishment, product development, marketing, and boosting production and sales. • See Also: *Later-Stage Funding*

تمويل المراحل المبكرة

يشير هذا المصطلح إلى المراحل الأولى من عملية تمويل الشركة الناشئة، والتي تشمل مرحلة التأسيس، ومرحلة تطوير المنتج، وأنشطة التسويق، وجهود زيادة الإنتاج والمبيعات. • راجع: التمويل في المراحل المتقدمة

Early-Stage Ventures

It refers to startups in their development stage, startup stage, survival stage, or just entering their rapid-growth stage.

الشركات الناشئة في المراحل المبكرة

هي الشركات الناشئة في مراحل نموها الأولية، وتشمل مرحلة التأسيس، ومرحلة البقاء (السعي لتوفير التمويل الكافي للاستمرار)، وبداية مرحلة النمو السريع.

Earnings Per Share (EPS)

It is the profit available for distribution to shareholders divided by the number of shares issued.

ربحية السهم

هي قيمة أرباح الأسهم التي يتم توزيعها على المساهمين. وتعبر عن حصة كل مساهم من ربح الشركة. ويتم حسابها من خلال حاصل قسمة صافي أرباح الشركة على إجمالي عدد الأسهم التي تم إصدارها.

Entrepreneurial Finance

It is the application and adaptation of financial tools and techniques to the planning, funding, operations, and valuation of an entrepreneurial business.

تمويل الأعمال الريادية

يشير هذا المصطلح إلى تطبيق الإستراتيجيات والأدوات المالية المناسبة خلال جميع مراحل تأسيس وتنمية الشركة الناشئة، بدايةً من مرحلة التخطيط والتمويل وحتى مرحلة التشغيل والتقييم.

Equity Capital

It is the money contributed to a business in return for partial ownership of that business. • See also: *Shareholders' Funds*

رأس مال المساهمين

هي الأموال التي يتم تقديمها من قِبَل المستثمرين للمساهمة في تأسيس الشركة الناشئة مقابل الحصول على حصة من الأسهم في هذه الشركة. • راجع: حقوق المساهمين

Equity Investment

It refers to purchasing stock in companies, directly or from another investor, for the sake of gaining dividends or in order to be able sell, later, with a capital gain. There are three types of equity investment: Ownership Stake, Venture Capital, Public Investment. • See Also: *Ownership Stake, Venture Capital, Public Investment*

الاستثمار في أسهم الشركات

يتم هذا النوع من الاستثمار عن طريق شراء أسهم الشركات، ويتم شراء الأسهم من الشركة مباشرةً أو من مستثمر آخر، ويكون الهدف من هذا الاستثمار هو الحصول على أرباح الأسهم التي توزعها الشركة، أو بيعها مقابل سعر أعلى بعد فترة مناسبة للاستفادة من فارق السعر وهناك ثلاثة أنواع من الاستثمار في أسهم الشركات: حصة المؤسس، ورأس مال المساهمين، والاكتتاب العام. • راجع: حصة المؤسس، رأس مال المساهمين، الاكتتاب العام

Exit

The strategy by which an investor or an entrepreneur intends to «exit their investment in a company.

الخروج من الاستثمار

هي الإستراتيجية التي ينفذها المستثمر أو رائد الأعمال عندما يقرر الخروج من الاستثمار في إحدى الشركات.

Family Office

A family that invests their own wealth.

مكتب العائلة

هو مكتب أو شركة تدير الاستثمارات الخاصة بعائلة واحدة، حيث يتم تمويل هذه الاستثمارات من خلال ثروة العائلة الخاصة.

Fiduciary Responsibility

It refers to trust responsibility to make good investments that will earn a high rate of return.

مسؤولية إدارة الاستثمار

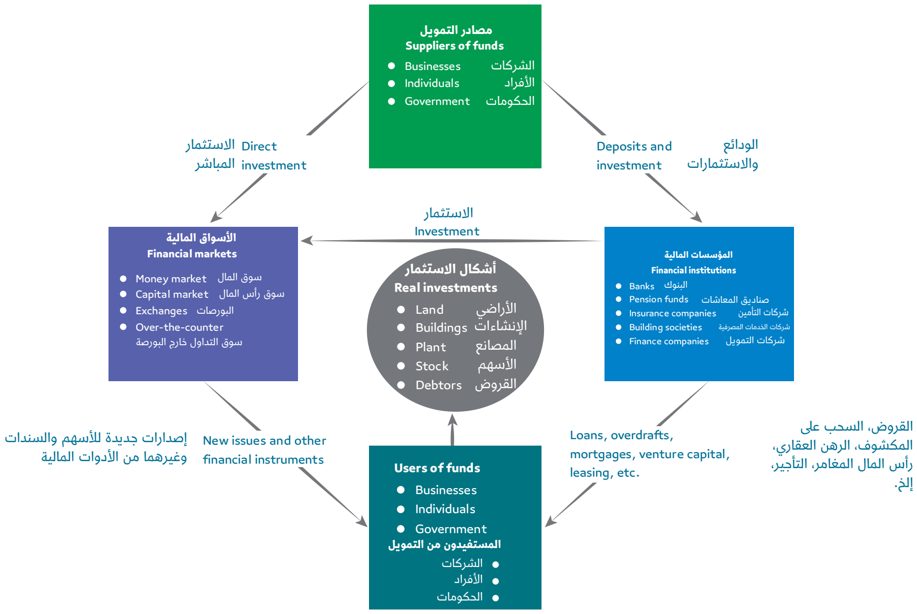
يشير هذا المصطلح إلى مسؤولية المستثمر أو الجهة المسؤولة عن الاستثمار عن اتخاذ قرارات استثمارية جيدة تعد بتحقيق عائدات مرتفعة.

Financial Ecosystem

The relationship between financial markets, institutions, suppliers, and users.

النظام المالي

يُطلق عليه أيضًا اسم النظام الإيكولوجي المالي، ويشير إلى العلاقات المتشابكة التي تربط بين العناصر المختلفة للنظام المالي (مثل العلاقات بين الأسواق، والشركات، والموردين، والمستهلكين، إلخ).



Financial Intermediaries

It refers to the institutions that channel funds from savers and depositors with cash surpluses to people and organizations with cash shortages.

الوسطاء الماليون

هي المؤسسات التي تقوم بدور الوساطة بين الجهات الممولة والجهات المستقبلة للتمويل، حيث تقوم بتوصيل الأموال من الأطراف التي لديها فائض في الأموال (مثل المودعين) إلى الأطراف التي تحتاج للتمويل (مثل المؤسسات التي تعاني من نقص في السيولة النقدية).

Financial Investor

It refers to a person or an organization who makes investment decisions based on financial gains. • See Also: *Strategic Investor*

المستثمر المالي

هو الشخص أو المؤسسة التي تتخذ قراراتها الاستثمارية بناءً على مستوى المكاسب المالية المتوقعة.

• راجع: المستثمر الإستراتيجي

Financial Leverage

It is a measure of the amount of debt relative to total investment.

نسبة المديونية

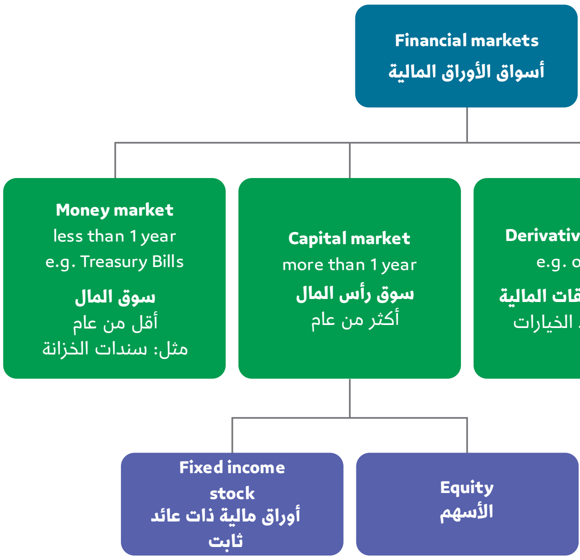
يُطلق عليها أيضًا اسم نسبة الرفع المالي، وهي نسبة الديون التي تقترضها الشركة مقارنةً بإجمالي الاستثمارات التي تقوم بها، ويتم استخدامها كمقياس لمدى اعتماد الشركة على القروض في التمويل.

Financial Market

It is the market in which you can buy or sell financial assets and liabilities.

أسواق الأوراق المالية

هي الأسواق التي يتم فيها بيع وشراء الأصول المالية، مثل الأسهم، والسندات (الديون)، والسلع، والمعادن، والعملات، إلخ.



Financial Return on Investment (ROI)

It is a performance measure used to evaluate the profitability of an investment.

العائد على الاستثمار

هي إحدى الأدوات المالية الشهيرة المستخدمة لتقييم مدى كفاءة وربحية الاستثمار، ويشير إلى الفارق بين الأرباح التي تم تحقيقها من أحد الاستثمارات والتكلفة التي تم إنفاقها لتمويل هذا الاستثمار.

Financial Risk

It refers to the likelihood that a startup fails to raise sufficient capital financing.

المخاطر المالية

تشير المخاطر المالية إلى احتمالات إخفاق الشركة الناشئة في جمع التمويل الكافي لبدء نشاطها.

Financier

A person or a financial institution that works in the lending and management of money.

الممول

هو الشخص أو المؤسسة التي تعمل في مجال التمويل والإقراض وإدارة الأموال.

Financing Round

It is a fundraising event where the company raises financing with a specific series of stocks at a set price or valuation. In preferred stock, each funding round is a series (e.g., Series A or Series B). • See Also: *Investment Round, Series A, Series B, Series C*

جولة التمويل

هي أحد أنواع التمويل التي تقوم فيها الشركة الناشئة بجمع الأموال المطلوبة من المستثمرين مقابل منحهم مجموعة ذات أسعار محددة من الأسهم. وفي حالة الأسهم الممتازة، يُطلق على كل جولة من هذه الجولات اسم دورة تمويل(مثل الدورة أ، والدورة ب، إلخ) • راجع: الجولة الاستثمارية، جولة التمويل أ، جولة التمويل ب، جولة التمويل ج

First-Stage Capital

It is the money provided to startups to start commercial production and marketing, not covering market expansion, de-risking, or acquisition costs.

رأس مال المرحلة الأولى

هو التمويل الذي يقدمه المستثمرون للشركة الناشئة خلال المرحلة الأولى من تأسيسها لمساعدتها على بدء الإنتاج التجاري وتسويق منتجاتها، لكنه لا يغطي جهود التوسع في السوق، أو إدارة المخاطر، أو تكاليف جذب العملاء.

First-Round Financing

It is the first investment in a company made by external investors.

جولة التمويل الأولى

هي أول تمويل تحصل عليه الشركة الناشئة من المستثمرين الخارجيين.

Flipping

It is the act of buying shares in an IPO and selling them immediately for a profit.

التقليب

يشير إلى شراء الأسهم أثناء عملية الطرح الأولى للأسهم للاكتتاب العام، ثم بيعها بعد فترة قصيرة لتحقيق مكسب سريع.

Follow-on Investing

It refers to the reinvestment in a company that is not performing as planned during its development. Angel investors avoid this type of investment because of the high risk of additional monetary loss. • Also known as: *follow-up investing* • See also: *Follow-on Investing*

الاستثمارات التكميلية

هي إعادة الاستثمار في شركة لم تحقق النمو المتوقع منها بعد انطلاقها. وعادةً ما لا يقبل المستثمرون الملائكيون على هذا النوع من الاستثمارات تجنبًا للمزيد من الخسائر. • يُعرف بـ إعادة الاستثمار. • راجع: إعادة الاستثمار

Free Cash

It is the money a company has left over after paying its operating expenses and capital expenditures. The more free cash flow a company has, the more it can allocate to dividends, paying down debt, and growth opportunities.

النقد الحر

يُطلق على هذا المصطلح أيضًا اسم التدفق النقدي الحر، وهو أحد المؤشرات المستخدمة لقياس قوة سيولة الشركات، ويشير إلى الأموال المتبقية بعد الوفاء بكافة المصروفات والنفقات الرأسمالية للشركة. وعادةً ما تخصص الشركات هذه الأموال لدفع عائدات الأسهم وسداد الديون واستغلال الفرص الاستثمارية المتاحة. وكلما زادت قيمة مؤشر التدفق النقدي، زادت القوة المالية للشركة وقدرتها على تخصيص المزيد من الأموال لخطط التوسع والنمو.

Friends & Family Round

It is financing from the people who have a relationship with the founder rather than due to their knowledge of the business.

جولة تمويل العائلة والأصدقاء

هو أحد أنواع التمويل التي يكون مصدرها أفراد العائلة والأصدقاء وغيرهم من الأشخاص المقربين لرائد الأعمال، والذين يقبلون على الاستثمار في الشركة الجديدة بناءً على معرفتهم الشخصية بصاحب المشروع وليس بناءً على معرفتهم أو حماسهم لفكرة المشروع.

Friends, Family, and Fools (FFF)

It is an early-stage investment round in a startup from people who are investing because of their relationship with the founder rather than due to their knowledge of the business.

التمويل من العائلة والأصدقاء والمغامرين

عادةً ما يتم هذا النوع من التمويل خلال المراحل الأولى من تمويل الشركة الناشئة، ويكون مصدره الأشخاص المقربون من رائد الأعمال الذين يستثمرون أموالهم في المشروع بناءً على معرفتهم الشخصية بصاحب المشروع وليس بناءً على معرفتهم أو حماسهم لفكرة المشروع.

Fund of Funds

It is an investment strategy where firms will hold a portfolio of other investment funds rather than investing directly in bonds, stocks, or different types of securities.

الصندوق الاستثماري الرئيسي

يُطلق عليه أيضًا اسم صندوق التمويل وصندوق الاستثمار في الصناديق، ويشير لإحدى إستراتيجيات الاستثمار الفعالة التي تقوم فيها المؤسسات بالاستثمار في محفظة متنوعة من الصناديق الاستثمارية بدلًا من الاستثمار بشكل مباشر في السندات والأسهم وغيرها من أشكال الأوراق المالية الأخرى.

Fund Size

It is the total amount of capital committed by the investors of a venture capital fund.

حجم الصندوق الاستثماري

هو إجمالي رؤوس الأموال التي يستقبلها صندوق تمويل الشركات الناشئة من المستثمرين.

Fund Vintage

It refers to the year of forming a fund.

عام التأسيس

هو العام الذي تأسس فيه الصندوق.

Fund

It is a pool of capital dedicated to investment.

الصندوق الاستثماري

هو بمثابة محفظة لجمع رؤوس الأموال بهدف استخدامها في تمويل الاستثمارات.

Funding Platform

It refers to a website used to facilitate investments in private companies.

منصة التمويل

هي موقع إلكتروني الهدف منه تيسير عملية الاستثمار من خلال توفير التمويل المطلوب لتأسيس الشركات الخاصة.

Funding

It refers to the amount of money that is needed for a business endeavor.
- Also known as: *financing*

التمويل

هو حجم الأموال المطلوبة لتأسيس مشروع جديد.
- يُعرف بـ: تمويل المشروعات.

Fundraising

It is the process of seeking and gathering financial contributions from investors.

جمع رأس المال

هي عملية البحث عن المموليـن والمستثمرين لجمع التمويل المطلوب لتأسيس أو تنمية الشركة.

Future Value (FV)

It is the value of current cash at a future date based on an assumed growth rate.
- Example: If you invest 10,000 Riyals, at the end of one year with the interest rate of 5% the future value would be: FV = Invested Amount or present value * (1 + Interest Rate) = 10,000 * (1+0.05) = 10,000 * 1.05 = 105 Riyals.
- See Also: *Present Value*

القيمة المستقبلية

هي القيمة المتوقعة لأحد الاستثمارات الحالية في وقت محدد في المستقبل، ويتم تحديدها بناءً على معدل النمو المتوقع. • على سبيل المثال: إذا قمت باستثمار ١٠٠٠٠ ريال في وقتٍ ما، وأردت حساب القيمة المستقبلية لهذا الاستثمار بعد مرور عام واحد وبفائدة ٥٪، فيمكن حسابها من خلال المعادلة التالية: القيمة المستقبلية = المبلغ الذي تم استثماره (القيمة الحالية) * (١+ معدل الفائدة) = ١٠٠٠٠ * ١,٠٥ = ١٠٥ ريالات.
- راجع: القيمة الحالية

Grant

It is a type of funding typically provided by government agencies or nonprofit organizations. It is called «free money since the grant does not purchase an ownership stake in your company, and your company does not have to pay it back.

المنحة

هي أحد أنواع التمويل التي يتم تقديمها عادةً بواسطة المؤسسات الحكومية والمنظمات غير الربحية. ويُطلق عليها أيضًا اسم التمويل المجاني لكونها لا تفرض أي التزامات مالية على رائد الأعمال، فهو لا يضطر لمنح الممولين حصة من الشركة مقابل التمويل، كما لا يضطر لرد أو سداد مبلغ التمويل للجهة الممولة.

Growth Fund

It is a fund that invests in companies with solid prospects for future growth but at potentially higher risk.

صندوق النمو المجازف

هو أحد أنواع الصناديق الاستثمارية التي تستثمر في الشركات ذات معدلات النمو الواعدة في المستقبل، وعادةً ما ينطوي هذا النوع من الاستثمارات على مجازفة عالية.

Growth Trap

It is a financial crisis caused when a business grows faster than it can be financed.

فخ النمو

يشير هذا المصطلح إلى أحد أنواع الأزمات المالية التي تنمو فيها الشركة بشكل سريع، لكنها لا تملك رأس المال الكافي لمواكبة وتمويل هذا النمو.

Harvesting

It is the process of exiting a business venture to unlock owners' investment value.

تصفية الاستثمار

يشير مصطلح تصفية الاستثمار أو حصاد الاستثمار إلى قيام رائد الأعمال بالخروج من إحدى الشركات الناشئة جزئيًا أو كليًا من أجل تحصيل المكاسب التي حققتها الشركة.

Hedge Fund

It is a private investment partnership that invests (in private equity rounds or late-stage venture rounds) for wealthy individuals or institutions.

صندوق التحوط

يسمى أيضًا المحفظة الوقائية، وهو صندوق استثماري يستثمر أمواله في أدوات استثمارية متطورة لتحقيق عائدات أعلى للمستثمرين (مثل المشاركة في المراحل المتقدمة لتمويل الشركات الناشئة حيث تكون الشركة أكثر نضجًا واستقرارًا).

High Net Worth Individual (HNW)

Someone who holds financial assets with a value exceeding SAR 4 million. • See also: *Ultra high net worth individual*

أصحاب رؤوس الأموال الضخمة

يشير هذا المصطلح إلى الأفراد الذين يملكون أصولاً مالية تزيد عن ٤ ملايين ريال. • راجع: أصحاب رؤوس الأموال الفائقة

Home Run

It refers to the situation when a company has an exit that returns 20 or more times the investors' initial capital.

المردود الاستثماري المُضاعف

يصف هذا المصطلح الموقف الذي تحقق فيه الشركة عند التخارج منها أرباحًا استثمارية هائلة تتجاوز رأس المال المستثمر بعشرين ضعفًا و أكثر.

Impact Investing

It refers to a financial investment that aims to benefit society.

الاستثمار المؤثر

يهدف هذا النوع من الاستثمارات إلى تحقيق تأثير إيجابي في المجتمع.

Initial Coin Offering (ICO)

It is fundraising through crowdfunding, using cryptocurrency as capital.

الطرح الأولي للعملات الرقمية

هو أحد أنواع التمويل الجماعي للشركات الناشئة، حيث يتم جمع الأموال المطلوبة باستخدام العملات الرقمية المشفرة وليس باستخدام العملات النقدية التقليدية.

Initial Public Offering (IPO)

It refers to the process of offering shares of a private company to the public in one or more stock exchanges. It is a way of getting enough capital for startups to expand their business.

الطرح الأولي للاكتتاب العام

هي عملية طرح أسهم الشركة للمرة الأولى في واحد أو أكثر من أسواق الأوراق المالية، مما يتيح للجمهور تداولها. وتُعد إحدى الوسائل الفعالة التي تلجأ إليها الشركات الناشئة لجمع رأس المال المطلوب لتوسيع وتنمية أنشطتها.

Institutional Financing

It refers to the funding that a startup receives from venture capitalists; it usually takes the form of equity investment capital.
• Also Known As: *Institutional Funding*

التمويل المؤسسي للمشروعات

هو التمويل الذي تحصل عليه الشركة الناشئة من المستثمرين، والذي عادةً ما يتم مقابل حصول جهة التمويل على حصة من أسهم الشركة.
• يُعرف بـ: التمويل المؤسسي

Institutional Investor

This refers to the organizations that own substantial amounts of money that make multiple financial investments.
• See Also: *High-Net-Worth Individual*

المستثمر المؤسسي

يشير هذا المصطلح إلى المؤسسات التي تتمتع برؤوس أموال كبيرة تقوم باستثمارها في العديد من الأصول الاستثمارية المختلفة. • راجع: أصحاب رؤوس الأموال الضخمة

Internal Rate of Return (IRR)

It is the rate of return that makes the present value of future cash flows equal to the initial investment, or it is the rate of return that makes the NPV equals to zero.
• See Also: *Net Present Value*

معدل العائد الداخلي

هو أحد المعايير المستخدمة لتقييم جدوى أحد الاستثمارات. ويمكن تعريفه على أنه معدل العائد الذي تصبح عنده القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية مساوية للتكلفة الأولية للاستثمار، أو بعبارة أخرى هو معدل العائد الذي تصبح عنده القيمة الصافية الحالية مساوية للصفر. • راجع: القيمة الحالية الصافية

Investment Bank

It is a bank that provides specialist financial services like mergers and acquisition funding and finance of international trade fund management.

البنوك الاستثمارية

تقدم هذه الفئة من البنوك خدمات مالية متخصصة (مثل تمويل صفقات الاندماج والاستحواذ، وتمويل المشروعات التجارية الدولية، إلخ).

Investment Committee (IC)

It is a team that oversees the implementation of investment strategy in acquiring assets, sourcing, financing, and leveraging plans, and in compliance with the investors' guidelines.

لجنة الاستثمار

هي مجموعة من الخبراء الذين يشرفون على تنفيذ كافة جوانب الخطة الاستثمارية (بما في ذلك تحديد مصادر التمويل، وعمليات شراء الأصول، وخطط التمويل والاقتراض)، مع التأكد من التزام كل هذه الجوانب بتوجيهات المستثمرين.

Investment Risk of Loss

It is the probability of financial loss on one's venture investment.

مخاطر الخسارة الاستثمارية

يُقصد بها الخسائر المحتملة التي قد تلحق بأحد المشروعات الاستثمارية.

Investment Round

It is the same as the financing round but from the investor's perspective.

• See Also: *Financing Round*

الجولة الاستثمارية

الجولة الاستثمارية هي ذاتها جولة التمويل، لكنها تُستخدم للإشارة إلى المستثمر أو الطرف المشارك في التمويل. أما مصطلح جولة التمويل فيُستخدم للإشارة إلى رائد الأعمال أو الطرف المستقبل للتمويل.

• راجع: جولة التمويل

Investment Time Horizon

It is the projected length of time your money will be invested.

الفترة الزمنية للاستثمار

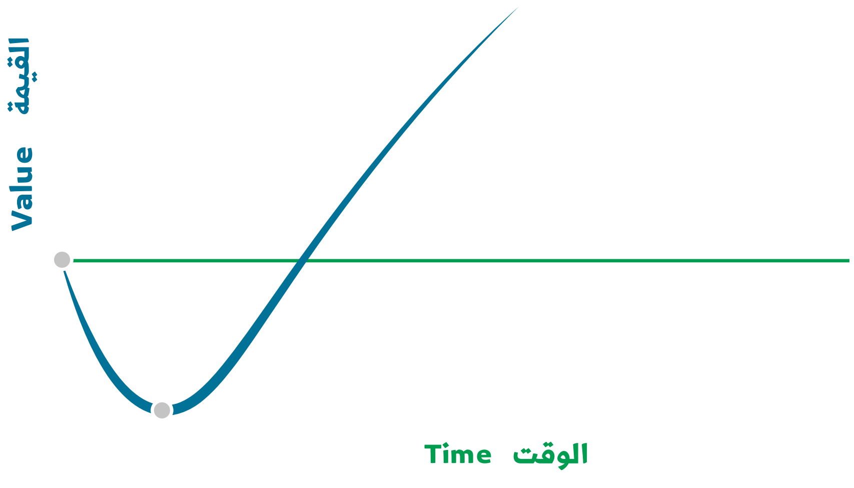
يُطلق عليها أيضًا الأفق الزمني للاستثمار، وهي تشير للمدة الزمنية التي يحتفظ خلالها المستثمر بالمحفظة الاستثمارية قبل أن يقرر التصرف فيها.

J-curve

It is a graph that shows the value progression of early-stage investment. Values often drop soon after the initial investment during the startup and early-stage period but rebound significantly in later years after companies reach profitability.

منحنى جيه

هو رسم بياني يوضح التغير في قيمة الاستثمار خلال المراحل المبكرة للمشروع. فعادةً ما تتراجع قيمة الاستثمار بمجرد إطلاق الشركة الجديدة، وكذلك خلال المراحل المبكرة من دورة حياتها، لكنها تبدأ في التعافي والارتفاع بقوة خلال السنوات اللاحقة بعد أن تبدأ الشركة في تحقيق الأرباح. ويظهر هذا التغير في الرسم البياني على شكل حرف J في اللغة الإنجليزية (ويُنطق جيه بالعربية)، وهذا هو سبب تسميته بهذا الاسم.



Joint Venture (JV)

It refers to a business entity created by two or more parties sharing ownership, returns and risks.

مشروع تجاري مشترك

يُطلق عليه أيضًا اسم شركة المحاصة، وهو عبارة عن شركة تجارية يتم تأسيسها من قِبَل طرفين أو أكثر، وتتشارك جميع الأطراف في الملكية والأرباح والمخاطر.

Later-Stage Funding

It refers to startup funding after it has moved beyond the startup phase of development and has a rapid sales growth.
• See Also: *Early-Stage Funding*

التمويل في المراحل المتقدمة

يشير هذا المصطلح إلى التمويل الذي تتلقاه الشركة الناشئة بعد تجاوزها مرحلة التأسيس ومرحلة النمو الأولى، حيث تبدأ في تحقيق معدلات أسرع للنمو والمبيعات في هذه المرحلة. • راجع: تمويل المراحل المبكرة

Leverage

It refers to using debt capital instead of equity capital to fund a business.

القرض الرأسمالي

يُطلق عليه أيضًا اسم الرفع المالي، ويشير إلى إحدى الأدوات المالية المستخدمة لتمويل الشركات، والتي تعتمد على تمويل الشركة باستخدام القروض بدلًا من حقوق الملكية.

Line of Credit (LOC)

It refers to a flexible loan from a bank to use as needed and then repay immediately or over a prespecified period of time.

الحد الائتماني

يُعرف أيضًا باسم الخط الائتماني، وهو أحد أنواع القروض المرنة التي يقوم فيها البنك بتوفير مبلغ محدد للقرض ويتيح للعميل استخدامه بحرية تامة، مع إعادة سداد المبالغ التي يسحبها العميل بشكل فوري أو على مدار الفترة المتفق عليها مسبقًا مع البنك.

Living Dead

It refers to a company that is not a failure but is making the sort of insignificant profits that make it almost impossible to sell.

الشركات الراكدة

يُطلق عليها أيضًا الشركات الحية الميتة، وهي الشركات التي تحقق قدرًا يسيرًا من النجاح يعينها بالكاد على الاستمرار، حيث تحقق أرباحًا طفيفة للغاية مما يجعل من الصعب بيعها.

Mafia

It is a colloquial term describing the loose association of people previously involved with a highly successful technology company, such as Google or LinkedIn, as founders, early employees, or investors.

مجموعة المافيا التكنولوجية

هو أحد المصطلحات العامية التي تُستخدم لوصف مجموعة من الأشخاص الذين كانوا يتعاونون بشكل غير رسمي في وقتٍ ما لتطوير إحدى الأفكار أو المشروعات التقّنية الناجحة (مثل المؤسسين والمستثمرين والموظفين الأوائل في جوجل ولينكد إن وغيرهما من الشركات التقّنية المبدعة).

Major Investor

It refers to an investor whose share is more than the others in a given round and who is therefore entitled to specific information or voting rights.

المستثمر الرئيسي

هو المستثمر الذي يمتلك الحصة الأكبر من الاستثمار، وبالتالي يحصل على حقوق أكبر في الشركة (مثل حق التصويت، وحق الاطلاع على معلومات معينة، إلخ).

Management Buy-Out

It is the purchase of a business by the existing management.

استحواذ الإدارة على الشركة

هو قيام الإدارة الحالية للشركة بشرائها.

Management Risk

It refers to the likelihood that a startup fails to meet its business targets due to inadequate or inappropriate management.

المخاطر الإدارية

تشير إلى احتمالات فشل الشركات الناشئة في تحقيق أهدافها بسبب سوء أو ضعف الخبرة الإدارية.

Market Risk

It refers to the likelihood that a startup fails to estimate the market attractiveness (number of potential customers, price or adoption rate) in the right way. The overestimated demand will lead to overestimated sales forecasts and consequently a loss. • See also: *Systematic Risk*

مخاطر السوق

يشير هذا المصطلح إلى احتمالات فشل الشركات الناشئة بسبب إخفاقها في تقييم مدى ملاءمة أو جاذبية السوق بشكل دقيق (مثل عدد العملاء المحتملين، والأسعار المناسبة، ومعدل شراء المنتج، وغيرها من عوامل تحليل السوق). فعادةً ما تؤدي المبالغة في تقييم الطلب إلى المبالغة في تقييم المبيعات المتوقعة، مما يتسبب في النهاية في تسجيل خسائر للشركة. • راجع: المخاطر النظامية

Mezzanine Financing

It is a way for companies to raise funds for specific projects or to aid with an acquisition through a hybrid of debt and equity financing.

التمويل المزدوج

يُطلق عليه أيضًا اسم تمويل الميزانين، ويشير إلى إحدى طرق التمويل التي تلجأ إليها الشركات لتوفير الاحتياجات المالية لمشروعات أو صفقات محددة (مثل صفقات الاستحواذ). ويعتمد هذا النوع على مصدر مزدوج للتمويل يجمع بين القروض والتمويل بحقوق الملكية (التمويل مقابل الحصول على حصة من الأسهم).

Micro-VC

It is a venture capital firm with a limited fund size and focuses on investing in early-stage seed and Series A.

شركات رأس المال المغامر الصغيرة

هي شركات استثمارية ذات رأس مال محدود، لذلك يقتصر نشاطها على تمويل المشروعات في مراحل النمو المبكرة فقط، مثل مرحلة التأسيس (مرحلة البذور) وجولة التمويل الأولى (الجولة أ).

Money Market

It is the market for short-term money, generally for a year or less.

سوق المال

هو السوق الذي يتم فيه تداول الأصول المالية على المدى القصير فقط (عام أو أقل).

Net Present Value (NPV)

It is the difference between the present value of your future cash flows and the present value of your current cash overflows.

• Example: If now you invested 10,000 Riyals, and in the first year you received 5,000 Riyals, and after the second year you received 5,000 Riyals, the required rate of return is 12%. To calculate the NPV = (cash inflow in first year / (1+interest rate)) + (cash inflow in second year / (1+interest rate)) – Invested Cash or Cash outflow = (5,000/1.12) + (5,000/1.2) – (10,000) = 4,464.3 + 4,464.3 – 10,000 = - 130 (approximately). This means that this investment will achieve a capital loss of 130 Riyals.

القيمة الحالية الصافية

هي الفارق بين القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية والقيمة الحالية للتدفقات النقدية الحالية.

• على سبيل المثال: تخيل أنك قمت باستثمار ١٠٠٠٠ ريال. وبلغت التدفقات النقدية التي تلقتها شركتك في العام الأول ٥٠٠٠ ريال وفي العام الثاني ٥٠٠٠ ريال. وإذا افترضنا أن معدل العائد هو ١٢٪، فيمكن حساب القيمة الحالية الصافية على النحو التالي: القيمة الحالية الصافية = [التدفقات النقدية في العام الأول / (١ + معدل الفائدة)] + [التدفقات النقدية في العام الثاني / (١ + معدل الفائدة)] - التكلفة أو المبلغ الذي تم استثماره = (٥٠٠٠ / ١,١٢) + (٥٠٠٠ / ١,١٢) - (١٠٠٠٠) = ٤٤٦٤,٣ + ٤٤٦٤,٣ - ١٠٠٠٠ = - ١٣٠ (تقريبًا). أي أن هذا الاستثمار سيحقق خسارة رأسمالية قيمتها ١٣٠ ريالًا.

Opportunity Cost

It is the value forgone by choosing one alternative over others.

تكلفة الفرصة البديلة

تسمى أيضًا التكلفة البديلة، وهي تشير إلى القيمة أو المنفعة التي كان يمكن تحقيقها من اختيار قرار معين، لكن تم التخلي عنها بسبب اختيار بديل آخر أفضل.

Optimum Capital Structure

It is the ratio of debt to equity that provides the maximum level of profits.

هيكل التمويل المثالي

هو تحقيق التوازن المثالي بين التمويل بالدين والتمويل بأسهم الملكية من أجل تحقيق أعلى مستوى من الأرباح.

Outside Equity

It is the money from selling part of your business to people who are not and will not be involved in the management of the business.

التمويل بالملكية لأطراف خارجية

هو التمويل الذي يتم الحصول عليه من خلال بيع جزء من أسهم الشركة لأطراف خارجية لا تشارك في إدارة الشركة في الوقت الحالي أو في المستقبل.

Outstanding Equity

The value of all the company shares that have been issued.

الأسهم القائمة

يُطلق عليها أيضًا الأسهم المعلقة والأسهم المستحقة. وهي تشير إلى جميع أسهم الشركة التي تم إصدارها.

Ownership Stake

It is the direct investment by the owner into the business they own. • See Also: *Equity Investment*

حصة المؤسس

هي مقدار الأسهم الاستثمار المباشر لمؤسس الشركة.
• راجع: الاستثمار في أسهم الشركات

Payback Period

It refers to the time needed to recover the cost of an investment.

فترة الاسترداد

تُعد إحدى الأدوات المالية المستخدمة لتقييم جاذبية الاستثمار. وفيها، يتم تحديد الفترة الزمنية المطلوبة لاستعادة تكلفة الاستثمار (رأس المال الأساسي الذي استثمرته الشركة في المشروع)، أي الفترة الزمنية المطلوبة للوصول لنقطة التعادل والبدء في تحقيق الأرباح.

Post-IPO Equity

It is a round of fundraising after the company has gone public.

التمويل بالملكية بعد الطرح الأولي للأسهم

هي جولة تمويل جديدة تتم بعد طرح الشركة لأسهمها للاكتتاب العام، حيث يقوم المستثمرون بتقديم التمويل المطلوب لزيادة رأس مال الشركة مقابل الحصول على حصة في الأسهم.

Post-Money Valuation

It is the value of a business immediately after receiving an equity investment.

قيمة الشركة بعد التمويل

كما يتضح من الاسم، يشير هذا المصطلح إلى قيمة رأسمال الشركة بعد تلقيها مبلغ التمويل الاستثماري مباشرةً.

Pre-Seed Investment

It is the first investment the startup receives.

الاستثمار المبكر

هو التمويل الأول الذي تحصل عليه الشركة الناشئة قبل مرحلة التأسيس.

Pre-Seed

It is a funding round that either has no institutional investors or is a very low amount.

جولة التمويل البسيطة

هي جولة التمويل التي لا تشمل جهات تمويل مؤسسية، أو التي توفر قدرًا يسيرًا فقط من التمويل.

Present Value (PV)

It is the current worth of future cash flows. This value is obtained by simply dividing the future cash flow by one plus the rate of interest. • Example: If we will receive 110 Riyals after a year, their current value, if the interest rate is 10%, is PV = 110/(1 + 0.10) =110/(1.1) = 100.
• See Also: *Future Value*

القيمة الحالية

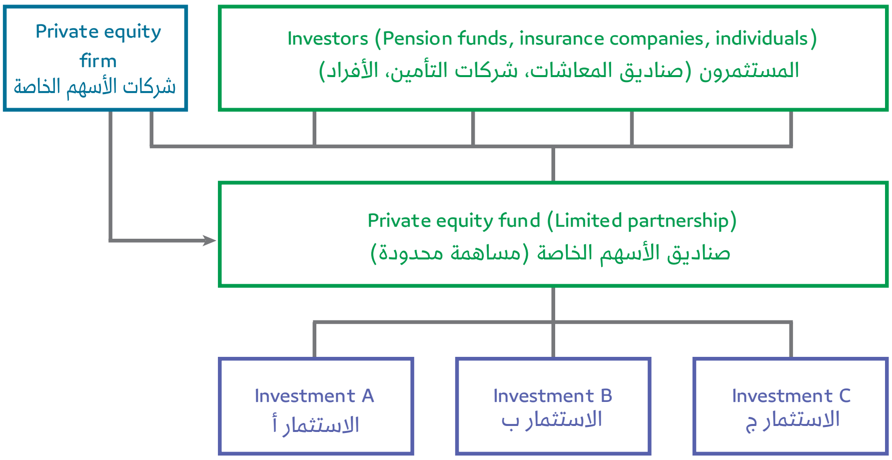
هي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية. ويتم حسابها بطريقة بسيطة من خلال قسمة التدفقات النقدية المستقبلية على حاصل جمع معدل العائد المحدد + ١. • على سبيل المثال: إذا كان من المتوقع أن تتلقى الشركة الناشئة تدفقات نقدية تقدر بمبلغ ١١٠ ريالات بعد عام، وكان معدل العائد المحدد هو ١٠٪، إذن يمكن حساب القيمة الحالية كالآتي: ١١٠ / (١ + ٠,١٠) = ١١٠ / (١,١) = ١٠٠. • راجع: القيمة المستقبلية

Private Equity Firm

It is an investment company that invests in the private equity or later-stage venture rounds.

شركات الأسهم الخاصة

هي شركات استثمارية تستثمر أموالها في أسهم الشركات الخاصة، أو عن طريق تمويل الشركات الناشئة في المراحل المتقدمة.



Private Equity

It refers to funds invested in a private company in exchange for the company's shares. • See Also: *Equity Investment*

التمويل مقابل الملكية

يشير هذا المصطلح إلى التمويل الذي يتم تقديمه للشركات الناشئة مقابل الحصول على حصة من أسهم الشركة. • راجع: الاستثمار في أسهم الشركات

Private Placement

It is the sale of company stock shares to a pre-selected group of investors rather than on the open market.

الاكتتاب الخاص

هو أحد أساليب التمويل التي تتم عبر بيع أسهم الشركة لمجموعة محددة مسبقًا من المستثمرين، بدلاً من طرحها في السوق.

Professional Investor

It refers to an investor who has the experience, knowledge, and expertise to make their investment decisions and properly assess the risks that it incurs. • See Also: *Institutional Investor*

المستثمر المحترف

هو المستثمر الذي يمتلك الخبرة والمعرفة المطلوبة لاتخاذ قرارات استثمارية مربحة، مع تقييم المخاطر المرتبطة بكل استثمار بشكل دقيق. • راجع: المستثمر المؤسسي

Profitability Index (PI)

It is a method to evaluate a capital investment. It is the ratio of the present value of benefits (cash inflows) to costs (cash outflows). Investment with a PI greater than 1.0 is acceptable. • Example: If now you invested 10,000 Riyals and in the first year you received 5,000 Riyals, and after the second year you received 5,000 Riyals, and the rate of return is 12%. To calculate the PI = (cash inflow in first year / (1+interest rate) + (cash inflow in second year / (1+interest rate)) / Invested Cash or Cash outflow = ((5,000/1.12) + (5,000/1.2)) / (10,000) = (4,464.3 + 4,464.3) / 10,000 = 8,928.6 / 10,000 = 0.89. • Also Known As: *Benefit-Cost Ratio*

مؤشر الربحية

يُطلق عليه أيضًا معامل الربحية، ويُعد أداة فعالة لتقييم جدوى الاستثمارات. ويمكن تعريفه على أنه النسبة بين القيمة الحالية للتدفقات النقدية وإجمالي النفقات. وعادةً ما يتم تصنيف الاستثمار على أنه استثمار جيد إذا تجاوزت قيمة معامل الربحية الواحد الصحيح. • على سبيل المثال: تخيل أنك قمت باستثمار ١٠٠٠٠ ريال. وبلغت التدفقات النقدية التي تلقتها شركتك في العام الأول ٥٠٠٠ ريال وفي العام الثاني ٥٠٠٠ ريال. وإذا افترضنا أن معدل العائد هو ١٢٪، فيمكن حساب معامل الربحية كالتالي: معامل الربحية = ([التدفقات النقدية في العام الأول / (١ + معدل الفائدة)] + [التدفقات النقدية في العام الثاني / (١ + معدل الفائدة])) / إجمالي النفقات أو المبلغ الذي تم استثماره = [(٥٠٠٠ / ١,١٢) + (٥٠٠٠ / ١,١٢)) / (١٠٠٠٠) = (٤٤٦٤,٣ + ٤٤٦٤,٣) / ١٠٠٠٠ = ٠,٨٩.
• يُعرف بـ: نسبة التكلفة والفائدة

Prospectus

It is a formal document containing information about the company and the offering distributed to potential investors in an IPO.

نشرة الاكتتاب

يُطلق عليها أيضًا البيان التمهيدي للاكتتاب، وهي وثيقة رسمية تقوم الشركة بتوزيعها على المستثمرين المحتملين قبل عملية الطرح العام للأسهم، والتي تتضمن البيانات الأساسية حول الشركة وتفاصيل عملية الطرح.

Public Investment

It is an investment by the public into the shares of a publicly-traded company. • See Also: *Equity Investment*

الاستثمار العام

يشير إلى قيام الجمهور بشراء أسهم الشركات التي تطرح أسهمها للتداول في سوق الأوراق المالية.
• راجع: الاستثمار في أسهم الشركات

Public Offering

It is the sale of equity shares and other financial instruments to the public in order to raise capital.

الطرح العام للأسهم

هو بيع الأسهم وغيرها من الأدوات المالية الخاصة بالشركة للجمهور من خلال طرحها في سوق الأوراق المالية، بهدف زيادة رأسمال الشركة.

Purchase Agreement

It is a type of contract that outlines the terms and conditions of the sale.

عقد البيع

هو العقد الذي يحدد الشروط والأحكام والبنود المتعلقة بصفقة البيع.

Ramen Profitability

It refers to the profitability that is enough to cover costs and basic living expenses for everyone working at a startup.

الأرباح الضئيلة

يشير هذا المصطلح إلى الربحية الضئيلة التي تحققها الشركات التي تكفي بالكاد لتغطية نفقاتها والوفاء بالتزاماتها تجاه العاملين بالشركة.

Retail Bank

It is a bank that accepts deposits from the general public and lends to other people and organizations seeking funds.

بنك التجزئة

هو البنك الذي يقبل الودائع من الجمهور، ويقدم القروض للأفراد والمؤسسات التي تحتاج للتمويل.

Retail Investor

It refers to an investor who invests for their own personal account rather than for other organizations.

- See Also: *Professional Investor*

المستثمر الخاص

هو المستثمر الذي يقوم باستثمار أمواله لصالحه وليس لصالح أي طرف أو مؤسسة أخرى.

- يرجى الاطلاع أيضًا على: المستثمر المحترف

مقابل المخاطر

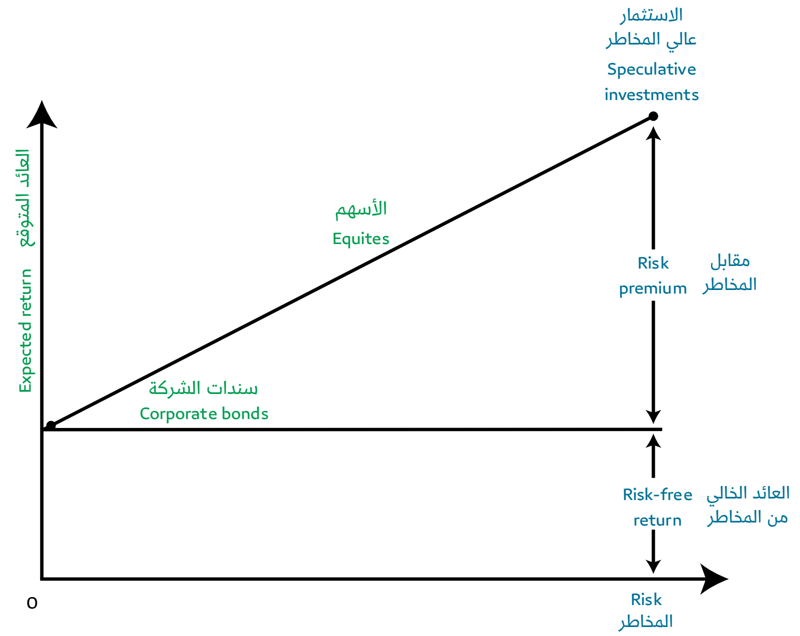
يُطلق عليه أيضًا علاوة المخاطر، ويشير إلى العائد الإضافي الذي يطالب به المستثمرون إلى جانب العائد الأساسي الخالي من المخاطر، وذلك كتعويض عن موافقتهم على تمويل مشروع عالي المخاطر.

• راجع: المخاطر النظامية

Risk Premium

It is the additional return needed by investors above the risk-free rate to compensate for exposure to systematic risk.

• See also: *Systematic Risk*



العائد الخالي من المخاطر

هو الحد الأدنى من العائد الذي يتوقع المستثمر الحصول عليه مقابل الاستثمار في أحد المشروعات الخالية من المخاطر.

Risk-Free Rate

It is the minimum return an investor can expect to gain on an investment that has zero risks.

الجولات الترويجية للاكتتاب

هي سلسلة من الجولات الترويجية التي يقوم بها الفريق الإداري للشركة قبل عملية الطرح العام للأسهم، حيث يقوم بتنظيم عروض تقديمية للمستثمرين المحتملين لتشجيعهم على المشاركة في الاكتتاب المتوقع.

Road Show

It refers to the series of presentations made to potential investors by the management team before going public.

مُحرّكات التمويل

يشير هذا المصطلح إلى مستوى المستثمرين (الأفراد والمؤسسات) المشاركين في جولة التمويل. وكلما زاد عدد المستثمرين البارزين المشاركين في الجولة، أصبحت الجولة أكثر قوة وتأثيرًا.

Round Dynamics

It refers to the persons or entities investing in a funding round. Strong dynamics refers to a round with strong and notable investors participating.

Runway

It refers to the duration a startup can survive with its current equity. It is calculated by dividing the amount of cash over the burn rate. • See Also: *Burn Rate*

فترة الاكتفاء الذاتي

هي الفترة التي تستطيع فيها الشركات الناشئة الاستمرار اعتمادًا على رأسمالها الحالي. ويمكن حسابها من خلال حاصل قسمة السيولة النقدية المتاحة على معدل الخسارة. • راجع: معدل الخسارة

Secondary Market

It is a fundraising approach in which an investor buys company stocks not from the company directly but from other existing shareholders.

السوق الثانوي

هو أحد أساليب التمويل التي يقوم فيها المستثمرون بشراء أسهم الشركة من المساهمين الآخرين الذين يمتلكون أسهمها بدلًا من شرائها من الشركة مباشرةً.

Secondary Purchaser

It is the purchase of startup stocks from a shareholder rather than from the startup.

المستثمر الثانوي

هو المستثمر الذي يشتري أسهم الشركات الناشئة من المساهمين الآخرين الذين يمتلكون أسهمها وليس من الشركة مباشرةً.

Seed Financing

It is to fund a startup in its early stage (typically before commercially releasing its products), generally provided by either angel investors or a venture capital firm. • Also Known As: *Seed Round*

التمويل الأولي

يشير هذا المصطلح إلى تمويل الشركات الناشئة خلال المرحلة المبكرة من دورة حياتها (عادةً قبل الطرح التجاري للمنتج). وغالبًا ما يشارك في هذا النوع من التمويل فئة المستثمرين الملائكيين وشركات الاستثمار. • يُعرف بـ: جولة التمويل المبكرة

Self-Sufficiency

It is the ability of a nonprofit organization to fund itself through earned income alone rather than having to depend on charitable contributions.

الاكتفاء الذاتي

يشير هذا المصطلح إلى قدرة الشركات غير الربحية على تمويل أنشطتها الإنسانية بشكل ذاتي من خلال العائدات الناتجة عن أنشطتها التجارية الأخرى وليس من خلال الاعتماد على التبرعات الخيرية.

Sensitivity Analysis

It is the analysis of the impact of changes in assumptions on investment returns, such as the impact of changing the churn rate or interest rate.

تحليل الحساسية

هو أحد المقاييس المستخدمة لتقييم تأثير التغييرات المختلفة على قيمة العائدات الاستثمارية (مثل تأثير تغير معدل خروج المستثمرين أو العملاء، وتغير معدل الفائدة، إلخ).

Series A Crunch

It refers to a situation in which a startup gets early-stage funding from angels and seed funds but is not able to obtain later-stage funding. • See also: *early-stage funding, later-stage funding*

فجوة التمويل في الجولة أ

يشير هذا المصطلح إلى الحالة التي تتمكن فيها الشركة الناشئة من جمع التمويل خلال المرحلة الأولى فقط من تأسيسها (بداية الجولة أ)، وذلك عن طريق المستثمرين الملائكيين وشركات الاستثمار الصغيرة، لكنها تعجز عن جمع التمويل المطلوب خلال المراحل المتقدمة. • راجع: تمويل المراحل المبكرة، التمويل في المراحل المتقدمة

Series A

It refers to the first round of significant financing a startup receives from a venture capital firm. It usually covers salaries, additional market research, and finalizes the product/service to be brought to market. • See Also: *Series B, Series C, Financing Round*

جولة التمويل أ

تشير إلى دورة التمويل الأولى التي تتلقاها الشركة الناشئة من إحدى شركات الاستثمار. وعادةً ما يُستخدم هذا الجزء من التمويل لدفع رواتب الموظفين، وإجراء المزيد من أبحاث السوق، والانتهاء من تطوير المنتج أو الخدمة تمهيدًا لطرحه في الأسواق. • راجع: جولة التمويل ب، جولة التمويل ج، جولة التمويل

Series B

It refers to the second round of significant financing. • See Also: *Series B, Series C, Financing Round*

جولة التمويل ب

تشير إلى دورة التمويل الثانية التي تتلقاها الشركة الناشئة. • راجع: جولة التمويل أ، جولة التمويل ج، جولة التمويل

Series C

It is the round of funding for a later stage and established startups. • See Also: *Series A, Series B, Financing Round*

جولة التمويل ج

هي دورة التمويل التي تتلقاها الشركة الناشئة خلال المراحل المتقدمة الأكثر نضجًا واستقرارًا من دورة حياتها. • راجع: جولة التمويل أ، جولة التمويل ب، جولة التمويل

Shareholder

It is a person or entity that owns at least one share of a company's stock. • Also Known As: *Stockholder*

المُساهم

هو الشخص أو المؤسسة التي تمتلك سهمًا أو أكثر من أسهم إحدى الشركات. • يُعرف بـ: حامل الأسهم

Shareholders' Funds

It is the money invested by shareholders and the profits that are retained in the company. • Also Known As: *Equity Capital*

حقوق المساهمين

يشير هذا المصطلح إلى كافة الحقوق المالية للمساهمين والتي تشمل رأس المال الأصلي الذي استثمروه في الأسهم، بالإضافة لحصتهم من الأرباح المحتجزة للشركة. • يُعرف بـ: رأس مال المساهمين

Sophisticated Investor

It refers to an investor who has sufficient knowledge and experience in financial and business aspects and is capable, therefore, of evaluating the merits and risks of the prospective investment.

المستثمر الخبير

يُطلق عليه أيضًا اسم المستثمر المعتمد أو المستثمر المتميز، ويُقصد به المستثمر الذي يتمتع بالكثير من الخبرة والمعرفة في الجوانب المختلفة للمال والأعمال، مما يتيح له تقييم الفوائد والمخاطر المرتبطة بالاستثمارات المقترحة بشكل أفضل.

Staged Financing

It is financing provided in sequences of rounds rather than all at one time.

- See Also: *Drip Feed*

التمويل التدريجي

هو التمويل الذي لا يتم منحه دفعة واحدة، وإنما يتم تقديمه على مراحل أو دورات متعددة.

- راجع: التمويل التدريجي المحدود

Startup Capital

It is the capital used to establish a company from scratch or within the first few months of its existence.

رأسمال الشركة الناشئة

هي الأموال المستخدمة في تأسيس الشركة من البداية أو خلال الأشهر القليلة الأولى من تأسيسها.

Startup Financing

It is financing the startup stage of a startup business. This financing takes the startup business from a viable business opportunity to the point of initial production and sales.

تمويل الشركات الناشئة

هو تمويل المرحلة الأولى من دورة حياة الشركات الناشئة، والذي يساعدها على التحول من مجرد فكرة مشروع محتمل إلى كيان تجاري حقيقي يطرح منتجات أو خدمات بالسوق ويحقق مبيعات وإيرادات.

Startup Funding Stages

Most startups go into the following stages of fundraising: Self-Funding, Seed Capital, Venture Capital, Mezzanine Financing, and IPO.

مراحل تمويل الشركات الناشئة

معظم الشركات الناشئة تمر بالمراحل التالية خلال عملية التمويل (جمع رأس المال اللازم للتأسيس والتشغيل) وهي: التمويل الذاتي، وتمويل المرحلة المبكرة من التأسيس (جولة البذور)، والحصول على التمويل من شركات الاستثمار، والتمويل المزدوج (التمويل بالإقراض + التمويل مقابل حصة في الأسهم)، والطرح الأولي للأسهم للاكتتاب العام.

Strategic Investor

It is an investor who invests primarily for strategic rather than financial purposes.

المستثمر الإستراتيجي

هو المستثمر الذي يتمثل الهدف الرئيسي من استثماراته في تحقيق أهداف إستراتيجية لشركته (مثل الوصول لشريحة معينة من المستهلكين، أو الحصول على تقنية متطورة، إلخ)، وليس لتحقيق مكاسب مالية فقط.

Success Fee

It is a commission paid to an intermediate party as an incentive on the closing of a fundraising round.

رسوم التنفيذ

يُطلق عليها أيضًا رسوم النجاح ورسوم الإنجاز، وهي تشير إلى الرسوم أو العمولة التي يحصل عليها الطرف الوسيط مقابل قيامه بإدارة وإتمام دورة التمويل بنجاح.

Supplier Financing

It is a type of financing from a startup's suppliers through extended credit terms.

- Also known as: *trade credit*

تمويل الموردين

هو أحد أنواع التمويل قصير الأجل للشركات الناشئة، حيث تقوم الشركة بشراء البضائع التي تحتاج إليها من الموردين مع الاتفاق على الدفع لاحقًا.

- يُعرف بـ: الائتمان التجاري

Sweat Equity

It is the equity created in a startup by its founders due to their contributions in the form of hard work.

أسهم المكافأة

هي الحصة التي يمتلكها المؤسسون في شركاتهم الناشئة نظير مساهماتهم وتأسيسهم لتلك الشركات الناشئة.

Syndicate

It is a group of lenders who collectively provide loans to a borrower. In this way, they distribute the risk among themselves.

مجموعة الدائنين

هي مجموعة من الدائنين الذين يقدمون التمويل المطلوب لأحد المدينين بشكل جماعي، مما يساعد على تقليل مخاطر التمويل من خلال توزيعها فيما بينهم.

Syndicated Loan

It is a loan given by a syndicate.

- See Also: *Syndicate*

القرض المشترك

هو القرض الذي تقدمه مجموعة من الدائنين بشكل مشترك لأحد المدينين.

- راجع: مجموعة الدائنين

Systematic Risk

It refers to the risk that affects the overall market rather than a particular industry.

- Also known as: *undiversifiable risk, market risk*

المخاطر النظامية

يشير هذا المصطلح إلى المخاطر التي لا تقتصر آثارها على مجال معين، وإنما تمتد إلى السوق أو الاقتصاد ككل.

- يُعرف بـ: المخاطر المشتركة، مخاطر السوق

Tag-Along/Drag-Along

It refers to the provisions in a Shareholders' Agreement that allow investors to sell their shares if the founder intends to sell their shares (Tag-Along) or force shareholders to sell their shares if the majority wants to sell its shares (Drag-Along).

حقوق الإلزام بالبيع

هي التزام تعاقدي ينظم ويحمي حقوق حملة أقلية وأغلبية الأسهم أثناء صفقات بيع الأسهم. فمن جهة، يسمح هذا التعاقد لحملة أقلية الأسهم ببيع أسهمهم بنفس الأسعار والشروط إذا قرر أصحاب أغلبية الأسهم بيع الأسهم الخاصة بهم في الشركة (أي أنه يُلزم أصحاب أغلبية الأسهم بضم أسهم حملة الأقلية إلى صفقة البيع أيضًا). من جهة أخرى، يسمح التعاقد لأصحاب أغلبية الأسهم بإجبار حملة أقلية الأسهم على بيع أسهمهم والانضمام لإحدى صفقات البيع إذا قرر حملة أغلبية الأسهم بيع أسهمهم.

Term Sheet

It is the summary of the investment terms and conditions.

وثيقة البنود والشروط

هي وثيقة تضم ملخص البنود والشروط الخاصة بأحد الاتفاقات أو العقود التجارية.

Time Value of Money

It refers to the concept that money received in the future is usually worth less than today because it could be invested to earn interest over this period.

القيمة الزمنية للنقود

يشير هذا المصطلح إلى مقدار التغير في قيمة النقود بمرور فترة من الزمن، ويرى أن قيمة النقود غالبًا ما تنكمش في المستقبل إذا لم يتم استثمارها وتحقيق عائدات منها طوال تلك الفترة.

Trade Credit

It is a type of financing provided by suppliers in the form of delayed payments due on purchases made by the startup.

- Also Known As: *Supplier Financing*

الائتمان التجاري

هو أحد أشكال التمويل غير المباشر، حيث يقوم الموردون بتزويد الشركات الناشئة بالبضائع المطلوبة دون تحصيل مستحقاتهم المالية بشكل فوري، بل يقومون بتأجيل سداد هذه المستحقات لمواعيد لاحقة.

- يُعرف بـ: تمويل الموردين

Ultra-High-Net-Worth Individual

Someone who holds financial assets with a value exceeding SAR 150 million.

- See Also: *High-Net-Worth Individual*

أصحاب رؤوس الأموال الفائقة

يشير هذا المصطلح إلى الأفراد الذين يمتلكون أصولاً مالية تزيد عن ١٥٠ مليون ريال سعودي.

- راجع: أصحاب رؤوس الأموال الضخمة

Unsystematic Risk

It refers to the specific risk that is unique to a company such as a new competitor or a regulatory change. This type of risk can be mitigated through diversification. • Also Known As: Residual Risk, Nonsystematic Risk, Specific Risk, Diversifiable Risk

المخاطر غير النظامية

هي مخاطر محددة خاصة بالشركة ذاتها (مثل ظهور منافس جديد أو قانون جديد، أو تعديل أحد القوانين الحالية، أو حدوث إضراب بالشركة، وغيره من المخاطر المرتبطة بالشركة ذاتها). ويمكن الحد من الآثار السلبية لهذا النوع من المخاطر من خلال تنويع المحفظة الاستثمارية للشركة. • يُعرف بـ: المخاطر المستمرة، المخاطر غير المنتظمة، المخاطر المحدودة، المخاطر المتنوعة

Useful Life

It refers to the number of years over which an expense (for example: R&D) is deemed to have economic value to a business.

العمر الاقتصادي للنفقات

يشير هذا المصطلح إلى الفترة الزمنية (أو عدد السنوات) التي يُتوقع أن تبدأ فيه إحدى النفقات أو التكاليف (مثل تكاليف البحث والتطوير) في تحقيق فوائد اقتصادية للشركة.

Value Drivers

It refers to a critical factor that causes an increase in value of a business, as viewed by investors.

محفزات القيمة

يشير هذا المصطلح إلى العوامل الأساسية التي تؤدي إلى زيادة قيمة الشركة (من وجهة نظر المستثمرين).

Valuation Analysis

It is a process of estimating the value of a company. Approaches to valuation analysis include analyzing market multiples of comparable companies and discounted cash flow analysis.

تحليل القيمة

هي عملية تقييم شاملة لتقدير قيمة الشركة. وتعتمد على تحليل العديد من جوانب الأعمال، مثل مقارنة أداء الشركة بأداء منافسيها، وتحليل القيمة الحالية للتدفقات المستقبلية (التدفق النقدي المخصوم) وغيرها من البيانات التي تساعد على تقييم قيمة الشركة.

Valuation

It is a process of estimating how much a company is worth. • See also: *Valuation Analysis*

تقدير القيمة

هي عملية تقدير القيمة الفعلية للشركة.
• راجع: تحليل القيمة

Venture Capital Financing

It is a private equity investment to early-stage high-growth startups in the latter stages of development.

التمويل عن طريق الاستثمار

هو تقديم التمويل للشركات الناشئة خلال المراحل الأكثر استقرارًا من دورة حياتها مقابل الحصول على حصة من أسهم الشركة.

Venture Capital Firm

It is an investment company that invests its shareholders' money in startups and other risky but potentially very profitable ventures.

شركة رأس المال المغامر

هي أحد أنواع الشركات الاستثمارية التي تستثمر أموال مساهميها في الشركات الناشئة وغيرها من المشروعات التجارية الواعدة، وغالبًا ما تنطوي هذه المشروعات على قدر من المخاطرة لكنها تبشر بتحقيق أرباح جيدة للغاية.

Venture Capital Fund

It is a closed-end, private pool of capital dedicated to investing in startups and high-growth companies. It raises the fund from institutional investors and high-net-worth individual investors.

صندوق رأس المال المغامر

هو كيان خاص ومستقل يخصص أمواله للاستثمار في الشركات الناشئة والشركات ذات معدلات النمو المرتفعة. ويجمع رأسماله من خلال المستثمرين الأفراد والمؤسسات على السواء.

Venture Capital Limited Partnership

It is a type of corporation formed to invest in small startups with exceptional growth potential.

شركة رأس المال المغامر المحدودة

هي شركة يتم تأسيسها خصيصًا للاستثمار في الشركات الناشئة الصغيرة ذات معدلات النمو المرتفعة للغاية.

Venture Capital

It is the funding invested into a business during its early stages to help develop potential growth and profits. Sources of venture capital include friends and family, angel investors, venture capital firms, etc.).

• See Also: *Equity Investment, Angel Investor, Venture Capital Firms*

رأس المال المغامر

هي الأموال التي يتم استثمارها في الشركات الناشئة خلال المراحل الأولى من دورة حياتها لمساعدتها على النمو وتحقيق الأرباح. وقد يكون مصدر هذا النوع من التمويل أفراد العائلة أو المستثمرين الملائكيين أو شركات رأس المال المغامر وغيرهم من مصادر التمويل المرتبطة بتأسيس وتنمية الشركات الناشئة.

• راجع: الاستثمار في أسهم الشركات، المستثمر الملائكي، شركات رأس المال المغامر

Venture Capitalist (VC)

It refers to a private equity investor (institutional and professional investors) that provides capital investment to high-potential companies in exchange for an equity stake.

• See Also: *Institutional Investor, Professional Investor*

المستثمر المغامر

يشير هذا المصطلح إلى المستثمرين (الأفراد أو المؤسسات) الذين يساهمون في تمويل الشركات ذات معدلات النمو المرتفعة مقابل الحصول على حصة من أسهم هذه الشركات. • راجع: المستثمر المؤسسي، المستثمر المحترف

Venture Debt Firm

It is a firm that provides capital in the form of a loan to be paid back plus interest.

شركات التمويل بالإقراض

هي الشركات التي تقدم التمويل المطلوب في شكل قروض يتم سدادها لاحقًا مضافًا إليها معدل الفائدة المحدد على مبلغ القرض الأصلي.

Venture Debt

This type of debt financing is provided to startups from specialized banks or non-bank lenders.

قروض تمويل الشركات الناشئة

هي القروض التي يتم تقديمها للشركات الناشئة إما من خلال بنوك متخصصة في مجال تمويل الشركات الناشئة أو من خلال جهات غير مصرفية.

Venture Investors

It is an institution specialized in long-term investment in startups with substantial growth.

مؤسسات الاستثمار في الشركات الناشئة

هي مؤسسات متخصصة في القيام باستثمارات طويلة الأجل في الشركات الناشئة ذات معدلات النمو الواعدة.

Venture Risks

It refers to the risk associated with running a business. There are two broad types of this risk: systematic and unsystematic risk. • See Also: *Systematic Risk, Unsystematic risk*

مخاطر الأعمال

هي المخاطر المرتبطة بإدارة الشركة أو إدارة الأعمال بشكل عام. وهناك نوعان أساسيان من مخاطر الأعمال: مخاطر نظامية، ومخاطر غير نظامية.
• راجع: المخاطر النظامية، المخاطر غير النظامية

Vesting Schedule

It is a timetable and methodology used by a startup to release shares to employees, management, funders, and other stakeholders. • See Also: *Vesting*

جدول الاستحقاق

يشير هذا المصطلح إلى الجدول الزمني أو الإستراتيجية التي تطبقها الشركات الناشئة لمنح الأسهم للموظفين والمديرين والممولين وغيرهم من أصحاب المصلحة.
• راجع: الاستحقاق

Vesting

It is a process in which you «earn your stock over time. The purpose of vesting is to ensure the long-term commitment of investors and employees. • See Also: *Vesting Schedule*

الاستحقاق

هي النقطة الزمنية التي تصبح الأسهم عندها مستحقة لأصحابها (مثل الموظفين، المستثمرين، إلخ). وتلجأ الشركات إلى هذه العملية لضمان التزام المستثمرين والموظفين واستبقائهم في الشركة لفترة أطول.
• راجع: جدول الاستحقاق

Volatility

It is the tendency of an investment to experience price variations over periods of time.

التذبذب

يُطلق عليه أيضًا التقلب، وهو التغير الذي يطرأ على قيمة الاستثمار (أو أسعار التداول) صعودًا وهبوطًا مع مرور الوقت.

Weighted Average Cost of Capital (WACC)

It is the expected average cost of funds.

- Example: If equity capital costs are 20% per year and debt capital costs are estimated to be a net of 6% per year, - if the entrepreneur invested 100,000 Saudi Riyals, with capital mix of 70% equity and 30% debt, the WAC (calculated using this simplified formula) will be: WACC = (70,000/100,000)*0.2 + (30,000/100,000)*0.06 = 0.14 + 0.018 = 15.8%.
- See Also: *Cost of Capital*

المتوسط المُرجح لتكلفة رأس المال

هو المتوسط المُرجح لتكلفة التمويل، سواءً تم الحصول على هذا التمويل من خلال القروض (التمويل بالدّين) أو من خلال منح الممول حصة من الأسهم مقابل التمويل (التمويل بالملكية).

- على سبيل المثال: إذا قام أحد رواد الأعمال باستثمار ١٠٠٠٠٠ ريال سعودي (حصل على ٧٠٪ منهم بالتمويل مقابل الملكية و٣٠٪ منهم بالتمويل بالدّين)، وإذا افترضنا أن تكلفة التمويل بالملكية هي ٢٠٪ سنويًا وتكلفة التمويل بالدّين هي ٦٪ سنويًا، فيمكن حساب المتوسط المُرجح لتكلفة رأس المال من خلال المعادلة الحسابية البسيطة التالية: المتوسط المتوقع لتكلفة رأس مال = (٧٠٠٠٠/١٠٠٠٠٠)*٠,٢ + (٣٠٠٠٠/١٠٠٠٠٠)*٠,٠٦ = ٠,١٤ + ٠,١٨ = ١٥,٨٪.
- راجع: تكلفة رأس المال

Working Capital

It refers to the available cash to the firm for the day-to-day expenses and operations.

رأس المال العامل

يشير هذا المصطلح إلى حجم السيولة النقدية المتاحة لدى الشركة لتلبية متطلبات التشغيل اليومية وغيرها من الالتزامات المالية قصيرة الأجل.

Yield

It is the percentage of return you receive on your capital investment based on the amount you invest or on the current market value of your investments.

العائد

كما يتضح من اسمه، يشير هذا المصطلح إلى نسبة العائد التي يحققها المستثمر مقابل التمويل الذي قدمه، ويتم تحديدها بناءً على القيمة الأصلية للتمويل المُقدّم أو على القيمة السوقية الحالية لهذا التمويل.

Zombie Fund

It refers to a venture capital firm that is not able to raise a new fund or invest in new opportunities.

شركات التمويل الزومبي

كما يمكن الاستنتاج من الاسم، يشير مصطلح شركات التمويل الزومبي إلى شركات الاستثمار التي تعجز عن إيجاد فرص استثمارية جديدة أو مشروعات جديدة لتمويلها، مما يؤدي لإصابتها بالركود فتصبح مثل شخصيات الزومبي الخيالية التي تبدو على قيد الحياة لكنها في الحقيقية ليست كذلك.

الإدارة

Management

Accountability

It refers to the obligation of subordinates to accomplish tasks and justify outcomes to managers.

Adaptive Decisions

It refers to decisions that require human judgment and are made using quantitative decision tools.

Agility

It is the ability of an organization to respond quickly to demands or opportunities.

Authority

It refers to the power needed to make decisions necessary to complete a task.

Back-office Operations

It refers to administrative operations that support the company's primary business, such as the accounting and IT departments.

Backward Planning

It refers to planning a set of activities backward from the due date.

• See Also: *Forward Planning*

المساءلة

يشير مصطلح المساءلة (أو المحاسبة) إلى مسؤولية الموظفين أو المرؤوسين عن إنجاز المهام المسندة إليهم على النحو الأكمل، وكذلك التزامهم بتوضيح وتفسير النتائج التي حققوها لرؤسائهم.

ملاءمة القرارات

هي إحدى الإستراتيجيات المستخدمة في اتخاذ القرار، وتشير للقرارات التي يتم اتخاذها بهدف التعامل مع أوضاع معينة أو حل مشكلة محددة، وهي تتطلب قدرًا كبيرًا من الحكمة والتحليل، وتعتمد بشكل أساسي على الأدوات الكميّة في اتخاذ القرار.

المرونة

يشير هذا المصطلح إلى قدرة المؤسسة على الاستجابة بشكل سريع ومناسب لاقتناص الفرص المتاحة وتلبية احتياجات الأعمال المتنوعة.

السلطة

هي الصلاحيات التي تمنح الشخص أو المؤسسة الحق في اتخاذ القرارات المطلوبة لإنجاز المهام المختلفة.

عمليات الإدارة الخلفية

يشير هذا المصطلح إلى الأقسام التي تدير العمليات والأنشطة الأساسية للشركة لكنها لا تواجه العملاء بشكل مباشر (مثل قسم المحاسبة، وقسم تقنية المعلومات، إلخ).

التخطيط الخلفي

يشير هذا المصطلح إلى أحد أساليب التخطيط التي تعتمد على تحديد الخطوات اللازمة لتحقيق هدف معين، ثم اتباع هذه الخطوات بشكل عكسي (من النهاية إلى البداية) دون الالتزام بترتيبها الزمني المفترض، حيث يتم البدء بالخطوات النهائية قبل تنفيذ الخطوات السابقة عليها. • راجع: التخطيط الأمامي

BATNA

It stands for the Best Alternative to a Negotiated Settlement. It is defined as the second-best alternative that a negotiator can take if negotiations fail and an agreement cannot be made.

باتنا

هذه الكلمة تمثل اختصارًا لأحد المصطلحات الإنجليزية المستخدمة في عمليات التفاوض، والتي تعني بالعربية: أفضل بديل لاتفاق التفاوض. وهو يشير إلى الحل الأفضل الذي يمكن أن يلجأ إليه المفاوضون في حالة فشل المفاوضات وإخفاق الأطراف المتفاوضة في الوصول إلى اتفاق.

Best Practices

It refers to the activities that provide the optimal ways of getting things done in a particular industry or profession.

أفضل الممارسات

يشير هذا المصطلح إلى الإجراءات والأنشطة المثلى التي يمكن تطبيقها لتحقيق أفضل النتائج في إحدى الصناعات أو المجالات.

Bias

It is a systematic tendency to use information about an idea or something in ways that result in inaccurate perceptions.

الانحياز

يشير هذا المصطلح إلى الميل لآراء وأفكار معينة حول موضوع بشكل يؤدي إلى إصدار أحكام غير دقيقة أو غير منصفة في الكثير من الأحيان.

Bill of Materials (BOM)

It refers to a list of raw materials, parts, subassemblies, and assemblies needed to produce one unit of a product.

قائمة المكونات

يُطلق عليها أيضًا قائمة المواد، وهي قائمة تضم كافة الخامات والأجزاء والمكونات المطلوبة لإنتاج أحد المنتجات.

Blue-Collar Worker

It refers to a manufacturing worker who performs manual labor. • See Also: *White-Collar Worker*

أصحاب الياقات الزرقاء

يشير هذا المصطلح إلى العمال الذين يقومون بمهام تعتمد بشكل كبير على العمل اليدوي والجهد البدني الشاق، مثل العاملين في قطاع التصنيع، والتعدين، والبناء، إلخ.
• راجع: أصحاب الياقات البيضاء

Bottleneck

It refers to a stage in a production sequence with a lower capacity than the previous one, so congestion occurs and limits the overall system capacity.

عنق الزجاجة

يُطلق عليها أيضًا اسم نقطة الاختناق، وهي إحدى المشكلات التي تصيب نظام الإنتاج وتحد من قدرته على تلبية السعة الإنتاجية المطلوبة، وذلك بسبب عمل إحدى مراحل النظام (مثل أحد الأقسام، أو المرافق، أو الموارد أو الخامات، إلخ) بسعة أقل من المرحلة السابقة عليه، مما يؤدي إلى حدوث اختناق أو ما يسمى بعنق الزجاجة.

Breakdown Maintenance

It refers to a reactive approach to maintenance, in which maintenance is done when breakdowns or problems occur.
• See Also: *Preventive Maintenance, Predictive Maintenance*

صيانة الأعطال

يُطلق عليها أيضًا اسم الصيانة التفاعلية، وتشير إلى إجراءات الصيانة التي يتم تنفيذها بعد حدوث الأعطال أو المشكلات بالفعل، على عكس الصيانة الوقائية التي يتم فيها فحص الآلات بشكل دوري لمنع هذه الأعطال قبل حدوثها.
• راجع: الصيانة الوقائية، الصيانة التنبؤية

Bullwhip Effect

It refers to a situation in which a slight distortion in demand at the retail level would cause a progressively significant effect along the supply chain.

تأثير السوط

وفقًا لنظرية تأثير السوط (والتي يُطلق عليها أيضًا اسم تأثير فورستر)، فإن أي تذبذب يشهده الطلب الاستهلاكي على مستوى متاجر التجزئة (مهما كان بسيطًا) يمكن أن يؤثر بشكل كبير على سلسلة الإمداد بأكملها، وتمت تسمية النظرية بهذا الاسم نظرًا لأن المنحنى البياني الذي يعبر عن تذبذب الطلب لأعلى وأسفل يشبه إلى حد كبير التموجات الناتجة عن حركة السوط عند تحريكه لأعلى ولأسفل

Bundling

It is combining two or more products in one unit and pricing it less than if the units were sold separately.

جمع المنتجات

يشير هذا المصطلح إلى إحدى إستراتيجيات التسويق التي تقوم فيها الشركات بجمع اثنين أو أكثر من المنتجات في عبوة واحدة وبيعها بسعر أقل من مجموع الأسعار الفعلية لتلك المنتجات.

Cannibalization

It refers to taking business away from your employer by, for example, taking sales away from your company or by working for your own business during an employer's working hours.

المزاحمة الذاتية

يشير هذا المصطلح إلى مزاحمة الموظفين لشركاتهم في السوق بأي شكل يؤدي إلى الإضرار بمبيعات الشركة (كسحب العملاء بعيدًا عن الشركة، أو العمل في مشروع خاص بهم أثناء ساعات العمل الرسمية).

CAPA

It stands for corrective and preventive actions. It refers to the process of collecting and analyzing information, identifying and investigating product and quality problems (existing and potential), and taking appropriate and effective corrective and preventive actions to prevent their recurrence.
• See Also: *Nonconformity, Correction, Corrective Action, Preventive Action*

الإجراءات التصحيحية والوقائية (CAPA)

هي الإجراءات التي يتم تنفيذها لتطوير وتحسين أداء المنتج، وتبدأ بجمع وتحليل المعلومات للتعرف على مواضع الضعف وتحديد مشكلات الجودة في المنتج (بما في ذلك المشكلات القائمة والمحتملة)، ثم اتخاذ الخطوات المناسبة لمعالجة تلك المشكلات ومنع تكرارها في المستقبل. • راجع: عدم المطابقة، التصحيح، الإجراءات التصحيحية، الإجراءات الوقائية

Capacity Cushion

It refers to the extra capacity used to offset demand uncertainty.

الفائض الاحتياطي

هو الإنتاج الإضافي الذي يتم الاحتفاظ به لتلبية أي زيادة محتملة في الطلب أو لتعويض أي فجوة محتملة في الإنتاج.

Capacity Efficiency

It is the ratio of actual output to effective capacity. • See Also: *Effective Capacity, Capacity Utilization*

معدل الكفاءة الإنتاجية

هو النسبة بين حجم الإنتاج الفعلي والطاقة الإنتاجية الفعلية خلال فترة زمنية محددة. • راجع: الطاقة الإنتاجية الفعلية، معدل استغلال الطاقة الإنتاجية

Capacity Utilization

It is the ratio of actual output to design capacity. • See Also: *Design Capacity, Capacity Efficiency*

معدل استغلال الطاقة الإنتاجية

هو النسبة بين حجم الإنتاج الفعلي والطاقة الإنتاجية التصميمية خلال فترة زمنية محددة. • راجع: الطاقة الإنتاجية التصميمية، الطاقة الإنتاجية المتوقعة

Capacity

It refers to the maximum level of value-added activity over a period of time that the service process can consistently achieve under normal operating conditions.

الطاقة الإنتاجية

هي الحد الأقصى من الإنتاج الذي يمكن للشركة تحقيقه بشكل مستقر خلال فترة زمنية محددة في ظل ظروف التشغيل المعتادة.

c-Chart

It is a type of control chart used with variables (measurable data) to monitor the number of defects per unit.
• See also: *p-Chart*

المخطط سي

هو أحد المخططات البيانية المستخدمة لمراقبة وضبط الجودة. ويعتمد على مراقبة مجموعة من البيانات القابلة للقياس، والتي تهدف لتحديد عدد العيوب لكل وحدة أو منتج.
• راجع: المخطط بي

Centralized Organization

It is an organizational structure in which most decision-making rights are reserved for top managers.

نموذج الإدارة المركزية

هو أحد نماذج الهياكل التنظيمية للمؤسسات، والذي يعتمد على اتخاذ القرارات بشكل مركزي، حيث تحتفظ الإدارة العليا بالحق في اتخاذ معظم القرارات.

Change Control

It is a process used to ensure that changes to a product or system are introduced in a controlled and coordinated manner in six common steps: Plan/Scope, Assess/Analyze, Review/Approval, Build/Test, Implement and Close.

ضبط التغيير

يشير هذا المصطلح إلى الإجراءات التي يتم اتخاذها للتأكد من تنفيذ التغييرات المقترحة لأحد المنتجات أو الأنظمة بشكل مناسب ومتسق، وتتمثل في ست خطوات أساسية: (١) التخطيط وتحديد نطاق التغيير، (٢) التقييم والتحليل، (٣) المراجعة والموافقة على التغيير، (٤) التجربة والاختبار، (٥) التنفيذ، (٦) اكتمال عملية التغيير.

Change Management

It refers to the approaches used to prepare, support, and help an entity (individual, team, organization) in making a change in response to drivers of change (such as technology evolution, process review, crisis response, customer demand, competition) through methods of redirecting or redefining the use of resources, business process, budget allocations, or other modes of operation.

إدارة التغيير

تشير عملية إدارة التغيير إلى الإستراتيجيات التي تُمكن الأفراد أو فرق العمل أو المؤسسات من تنفيذ التغيير المطلوب للتعامل مع التطورات المستجدة أو الظروف المتغيرة (مثل التطور التقني، وتطوير العمليات، والاستجابة للأزمات، وتلبية احتياجات العملاء، ومتطلبات المنافسة، وغيرها من العوامل التي تتطلب تعديل الأداء). وعادةً ما يتم ذلك من خلال تطوير عمليات الشركة وإعادة توجيه الموارد ومخصصات الموازنة وغيرها من المصادر اللازمة لإدارة الشركة.

Cobots

It refers to collaborative robots that work alongside and help human workers.

الكوبوت

يُطلق عليه أيضًا اسم الروبوت التعاوني، وهو إنسان آلي تم تصميمه خصيصًا للتعاون مع البشر ومساعدتهم على أداء المهام المختلفة، على عكس الروبوتات التقليدية التي عادةً ما كانت تؤدي المهام المطلوبة منها بشكل منفصل ومستقل إلى حد كبير.

Cognitive Bias

It refers to a systematic pattern of deviation from rationality in judgment, such as confirmation bias and availability bias.

الانحياز المعرفي

هو أحد أشكال الانحراف عن التفكير المنطقي، ويشير إلى الأشخاص الذين يتحيزون لأفكار أو آراء معينة مما يجعلهم يحيدون عن الموضوعية في إصدار الأحكام. وهناك أشكال متعددة من الانحياز المعرفي، مثل: الانحياز التأكيدي، والانحياز القائم على المعارف السابقة.

Computer-Integrated Manufacturing (CIM)

It refers to a manufacturing approach that depends on an integrating computer system that links different manufacturing activities such as engineering design, flexible manufacturing systems, purchasing, order processing, and production planning and control.

التصنيع المتكامل القائم على الحاسوب

يشير هذا المصطلح إلى إحدى إستراتيجيات التصنيع التي تقوم فيها الشركات باستخدام نظام إلكتروني موحد ومتكامل للربط بين جميع عمليات وأنشطة التصنيع، بما في ذلك عمليات التصميم الهندسي، وأنظمة التصنيع المرنة، وإدارة الطلبات والمشتريات، وتخطيط وإدارة الإنتاج.

Concurrent Engineering

It is a product development approach in which personnel from concerned functions such as design and manufacturing work together to reduce the time required to bring a new product to market.

الهندسة المتزامنة

هي أحد الأساليب الحديثة المستخدمة في تصميم المنتجات، والتي تعتمد على التعاون بين الإدارات والأقسام المختلفة (مثل قسمي التصميم والتصنيع) بهدف إطلاق المنتجات الجديدة إلى الأسواق بشكل أسرع.

Configuration Management

It is a process used to create and maintain consistency of a product's performance, functional, and physical attributes in alignment with its requirements, design, and operational information throughout the product life cycle.

إدارة التهيئة

تشير هذه العملية إلى الإجراءات التي يتم اتخاذها لتهيئة وتنظيم العلاقة بين العناصر المختلفة للمنتج لضمان الاتساق الكامل بين هذه العناصر (بما في ذلك عناصر التصميم، والمواصفات المادية، والخصائص العملية، إلخ)، مع ضمان ملاءمتها للغرض الذي صُنع من أجله المنتج طوال دورة حياته.

Confirmation Bias

It is a type of cognitive bias in which a person tends to search for, interpret, favor, and recall information in a way that confirms or supports one's prior beliefs or values.

الانحياز التأكيدي

هو أحد أشكال الانحياز المعرفي الذي يميل فيه الأشخاص إلى البحث عن المعلومات بشكل انتقائي، حيث يبحثون عن المعلومات التي تؤيد المعتقدات والافتراضات الشخصية المسبقة لديهم واستدعائها وتفسيرها بالشكل الذي يدعم هذه المعتقدات.

Conflict of Interest

It refers to a situation in which the interest of a person or organization could compromise their judgment, decisions, or actions.

تضارب المصالح

يشير هذا المصطلح إلى الحالة التي تؤثر فيها المصالح الشخصية للأفراد أو المؤسسات على القرارات والأحكام والمواقف التي يتخذونها تجاه موضوع معين.

Control Charts

It refers to a statistical and graphical process control tool used to monitor a manufacturing or business process to make sure that the process is in a state of control. It is called the voice of the process.
• See Also: *c-Chart, p-Chart*

مخططات المراقبة

هو أحد الأساليب الإحصائية الفعالة المستخدمة لمراقبة سير عمليات التصنيع وغيرها من أنشطة الأعمال للتحقق من جودتها وكفاءتها. ويُطلق عليها أيضًا اسم خرائط المراقبة وصوت العملية نظرًا لأنها توفر تصورًا شاملًا حول سير وكفاءة العمليات. • راجع: مخطط سي، مخطط بي

Correction

It refers to the actions taken to rectify a known nonconformity.
• See Also: *Nonconformity, Corrective Action*

التصحيح

تشير هذه العملية إلى الإجراءات التي يتم اتخاذها لإصلاح العيوب وتعديل الخصائص غير المطابقة للمواصفات.
• راجع: عدم المطابقة، الإجراءات التصحيحية

Corrective Action

It refers to the actions taken to eliminate the cause of nonconformity to prevent its recurrence.
• See Also: *Nonconformity, Correction, Preventive Action*

الإجراءات التصحيحية

هي الإجراءات والخطوات التي يتم تنفيذها لإزالة العوامل المتسببة في ظهور العيوب بالمنتج والتأكد من عدم تكرارها في المستقبل. • راجع: عدم المطابقة، التصحيح، الإجراءات الوقائية

Cost Center

It refers to a unit within an organization that does not directly contribute to the profit but incurs operating costs, such as IT and HR departments. Cost centers typically contribute to the organization's profitability through operational excellence, customer service, and enhanced product value.
• See Also: *Profit Center*

مركز التكلفة

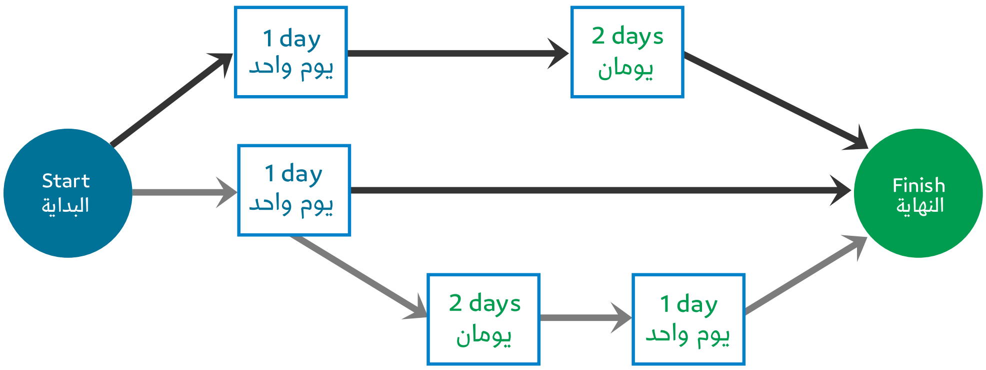
يشير مركز التكلفة إلى أي قسم داخل المؤسسة لا يساهم بشكل مباشر في الأرباح لكنه يشكّل تكاليف التشغيل (مثل أقسام الموارد البشرية، وتقنية المعلومات، والبحث والتطوير). وتساهم مراكز التكلفة بشكل غير مباشر في ربحية المؤسسة من خلال مساعدتها على تحقيق التميز التشغيلي وتحسين خدمة العملاء وتعزيز فوائد المنتج.
• راجع: مركز الربح

تحليل المسار الحرج

هو إحدى الأدوات القوية المستخدمة في تخطيط المشروعات، حيث يتم وضع جدول زمني بمسار المشروع بالكامل. ويتضمن الجدول كافة المهام والموارد المطلوبة لتنفيذ المشروع والفترة الزمنية اللازمة لإنجاز كل مهمة من بداية إلى نهاية المشروع.

Critical Path

It is a scheduling method that identifies the longest series of dependent tasks and measures the time required to complete them from start to finish.



Critical Path = 4 Days
المسار الحرج = ٤ أيام

التعهيد الجماعي

يشير هذا المصطلح إلى قيام الشركة بإسناد مهمة محددة إلى مصادر خارجية واسعة ومتنوعة، وقد يتم ذلك بشكل تطوعي أو مدفوع (مثل استعانة الشركة بجماهير مواقع التواصل الاجتماعي لاقتراح تصميم شعارها).

Crowdsourcing

It is a process for sourcing a task to a broad, distributed set of contributors.

المسؤولية الاجتماعية (CSR)

تُعرف أيضًا باسم مواطنة الشركات ومسؤولية الشركات. وتشير إلى الدور الإيجابي الذي تلعبه الشركات في المجتمع، حيث تقوم الشركة بإضافة أهداف اجتماعية وبيئية إلى أجندة أعمالها وعلاقاتها مع الأطراف الأخرى. ويمكن تصنيف المؤسسات إلى أربعة أنماط رئيسية فيما يتعلق بمسؤوليتها الاجتماعية: (١) النمط غير المسؤول: وفيه لا تلتزم الشركات بالقيام بأية أدوار اجتماعية (وقد تقوم ببعض الممارسات غير القانونية أو غير الأخلاقية). (٢) النمط الدفاعي: وفيه تتصرف الشركة بشكل أخلاقي وتلتزم بالمتطلبات القانونية. (٣) النمط التكيُفي: في هذا المنهج، تلتزم الشركات بالقواعد الأخلاقية والقانونية مع موازنة أو تكييف هذا الالتزام مع مصالح الأطراف المختلفة المرتبطة بالشركة. (٤) النمط الاستباقي: في هذا النمط، تحرص الشركات على القيام بمسؤوليتها الاجتماعية بشكل كبير، وتسعى للتعرف على احتياجات جميع أصحاب المصلحة المختلفة مع توظيف موارد المؤسسة لتلبية هذه الاحتياجات.

CSR

It stands for corporate social responsibility. It refers to a management concept whereby companies integrate social and environmental objectives in their business operations and interactions with their stakeholders. CSR has four main types: (1) obstructionist approach: a company chooses not to behave in a socially responsible way (Does some unethical and illegal things), (2) defensive approach: a company behaves ethically and abides by legal requirements, (3) accommodative approach: a company behaves ethically and legally and balances the interests of different stakeholders, (4) proactive approach: a company actively embraces socially responsible behavior, learns about the needs of different stakeholders and uses organizational resources to promote the interests of all stakeholders.

نموذج الإدارة اللامركزية

هو أحد نماذج الهياكل التنظيمية للمؤسسات، والذي يمنح القيادات الوسطى والأدنى حقوق اتخاذ القرار بشكل كبير، على عكس نموذج الإدارة المركزية الذي تستأثر فيه الإدارة العليا بحقوق اتخاذ القرار.

• راجع: نموذج الإدارة المركزية

Decentralized Organization

It is an organizational structure that gives lower and middle-level managers significant decision-making rights.

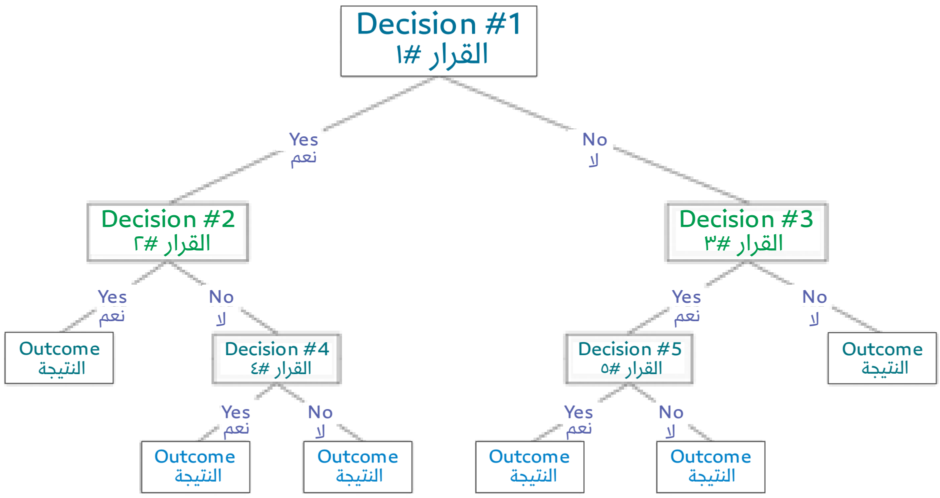
• See Also: *Centralized Organization*

Decision Tree

It is a decision support method that uses a schematic representation of all available alternatives, with possible consequences.

مخطط القرارات

يُطلق عليه أيضًا اسم شجرة القرارات، وهو إحدى الأدوات الفعالة لدعم القرار، ويعتمد على إنشاء مخطط استكشافي يشبه بنية الشجرة، ويضم جميع القرارات والخيارات المتاحة، مع توضيح النتائج المحتملة لكل منها.



Deductive Approach

It is a research approach that moves from broad generalizations (self-evident principles) to implications.

- See Also: *Inductive Approach*

المنهج الاستنباطي

هو أحد مناهج البحث التي تعتمد على الاستنباط والاستدلال للانتقال من الكل إلى الجزء، حيث ينتقل الباحث من مرحلة التعميم والصورة الكلية (الحقائق العامة المؤكدة) إلى مرحلة الاستنتاجات المحددة عبر الاستنباط واستخلاص النتائج.

- راجع: المنهج الاستقرائي

Delegation of Authority

It refers to the process of giving employees not only tasks but also the power to make commitments, use resources, and take whatever actions are necessary to carry out those tasks.

تفويض السلطة

يشير هذا المصطلح إلى منح الموظفين حقوقًا أو سلطات أكبر في إدارة المهام المسندة إليهم، مثل سلطة إعطاء الوعود والالتزامات، واستخدام الموارد، واتخاذ كافة الخطوات التي يرونها مناسبة لإنجاز هذه المهام على أكمل وجه.

Demand

It is the willingness and ability of buyers to purchase a product/service.

الطلب

هو رغبة واستعداد المستهلكين لشراء المنتجات أو الخدمات المختلفة.

Dematerialization

It is the process of transforming a tangible product/service into an intangible product/service through digitization or direct service replacement.

التحويل غير المادي

هو تحويل المنتجات أو الخدمات المادية الملموسة إلى منتجات أو خدمات غير ملموسة من خلال الرقمنة أو من خلال الاستبدال المباشر للخدمة.

Departmentalization

It is the process of grouping specialized jobs into logical units to improve control and coordination. Departmentalization takes various forms: functional, customer, product, geographic, process lines, or hybrid.

التقسيم

هو تقسيم المؤسسة إلى إدارات أو أقسام متخصصة، مع جمع الأدوار الوظيفية المتشابهة في نفس القسم لتحسين التنسيق والكفاءة الإدارية. وتتخذ عملية التقسيم أشكالًا متعددة، حيث يمكن إجراء التقسيم على مستوى الوظائف، أو المستهلكين، أو المنتجات، أو المناطق الجغرافية، أو خطوط الإنتاج، إلخ.

Design Capacity

It is the maximum output an operation, process, or facility is designed for.

الطاقة الإنتاجية التصميمية

يُطلق عليها أيضًا اسم الطاقة الإنتاجية القصوى، وهي الحد الأقصى من الطاقة الإنتاجية الذي يمكن لأحد الأنظمة أو العمليات أو المرافق تحقيقه، والذي صُمم من أجله منذ البداية.

Disintermediation

It refers to reducing one or more stations (usually intermediaries) in a supply chain.

الاستغناء عن الوسيط

يشير هذا المصطلح إلى تقليل عدد المحطات أو المراحل في سلسلة الإمداد، والتي عادةً ما تتضمن عناصر وسيطة.

Divisional Structure

It refers to an organizational structure that divides the organization into divisions, each operating as a semi-autonomous unit.

• See Also: *Functional Structure, Matrix Structure*

الهيكل الإداري القائم على الأقسام

هو أحد نماذج الهياكل التنظيمية للمؤسسات، ويعتمد على تقسيم المؤسسة إلى إدارات أو أقسام متعددة يعمل كل منها بشكل شبه مستقل عن الآخر.

• راجع: الهيكل التنظيمي الوظيفي، الهيكل التنظيمي المصفوفي

DMAIC

It stands for Define, Measure, Analyze, Improve, and Control. It refers to a data-driven improvement cycle used for improving, optimizing, and stabilizing business processes and designs.

دورة التحديد - القياس - التحليل - التطوير - التحكم (DMAIC)

هي إحدى الإستراتيجيات القوية المستخدمة في تطوير الأنظمة والعمليات. وهي دورة تطوير متكاملة تعتمد على البيانات وتهدف لتعزيز كفاءة الأداء، وتتكون من خمسة مراحل رئيسية (تحديد المشكلة، قياس الأداء الحالي وجمع البيانات، تحليل البيانات للتعرف على السبب الجذري للمشكلة، التطوير بإجراء التحسينات المقترحة، التحكم في درجة التحسين حتى الوصول للمستوى المطلوب).

Downsizing

It refers to a planned reduction in the scope of an organization's activity.

تقليل حجم الأعمال

كما يتضح من اسمه، يشير هذا المصطلح إلى قيام الشركة بتقليص حجم ونطاق أعمالها.

Economies of Scale

It refers to the cost advantages associated with large operations.

إستراتيجية اقتصاديات الحجم

يُطلق عليها أيضًا اسم وفورات الحجم، وهي إحدى الإستراتيجيات المتبعة لخفض التكاليف، والتي تعتمد على توفير التكاليف من خلال زيادة حجم الإنتاج، حيث تؤدي زيادة الإنتاج إلى توزيع التكاليف على عدد أكبر من الوحدات مما يقلل تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة.

Effective Capacity

It is the design capacity minus allowances such as breaks, maintenance time, delays due to scheduling problems.
• See Also: Design Capacity

الطاقة الإنتاجية الفعلية

يُطلق عليها أيضًا اسم الطاقة الإنتاجية الفاعلة، ويمكن تعريفها على أنها الطاقة الإنتاجية التصميمية مخصومًا منها الفترات الزمنية التي يتوقف فيها العمل لأسباب متوقعة مسبقًا (مثل: أوقات الراحة، والصيانة، والتأخيرات الناتجة عن الفحص الدوري للمشكلات، إلخ). • راجع: الطاقة الإنتاجية التصميمية

Effectiveness

It is the ability to produce the desired output or to do the right thing.
• See Also: *Efficiency*

الفعالية

يشير مصطلح الفعالية إلى قدرة المؤسسة على تحقيق النتائج المستهدفة، أو قدرتها على تنفيذ العمليات على النحو الصحيح. • راجع: الكفاءة

Efficiency

It is the ability to produce the desired output with the minimum waste relative to a benchmark, or to act in the most appropriate way.
• See Also: *Effectiveness*

الكفاءة

هي قدرة المؤسسة على تحقيق النتائج المستهدفة في أحد مؤشرات الأداء بأقل قدر من التكلفة، أو قدرتها على تنفيذ العمليات على النحو الأمثل.
• راجع: الفعالية

Emotional Intelligence

It is the ability to understand and manage one's own emotions and the emotions of others.

الذكاء العاطفي

هو قدرة الشخص على فهم وضبط مشاعره الخاصة، وكذلك تفهم ومراعاة مشاعر الآخرين.

Enterprise Resource Planning (ERP)

It is a software system that enables a business to manage its main business processes, including production operations, distribution, accounting, human resources, and procurement, in an integrated way.

نظام تخطيط موارد المؤسسة

هو أحد الأنظمة الإلكترونية المصممة خصيصًا لمساعدة المؤسسة على إدارة عملياتها الرئيسية والتنسيق بينها بشكل كامل ومتسق، بما في ذلك عمليات الإنتاج، والتوزيع، والمحاسبة، والموارد البشرية، والمشتريات، إلخ.

Escalation of Commitment

It refers to a managerial situation that arises when a manager remains committed to his/her decision even though there is clear evidence that it was a bad decision.

تصعيد الالتزام

يُطلق على هذا المصطلح أيضًا اسم التصعيد غير المنطقي، ويُستخدم لوصف الموقف الذي يُصر فيه أحد المديرين على الالتزام بأحد القرارات أو الإجراءات التي اتخذها في وقتٍ سابق على الرغم من وجود أدلة واضحة على عدم ملاءمة هذا القرار أو الإجراء.

Factor Rating

It is a decision-making technique that evaluates multiple alternatives based on relevant weighted factors that can be quantitative and qualitative.

التقييم العاملي

هو أحد أساليب اتخاذ القرار التي تعتمد على تقييم مجموعة متعددة من الخيارات والبدائل بناءً على عوامل محددة وقابلة للقياس (بما في ذلك العوامل الكمية والنوعية)، مع تحديد وزن أو قيمة نسبية لكل عامل من هذه العوامل لتسهيل عملية التقييم.

Fill Rate

It refers to the percentage of demand that the stock on hand can stratify.

معدل توفر المخزون

يُسمى أيضًا معدل تعبئة المخزون، ويشير إلى نسبة الطلبات التي يمكن تلبيتها من خلال المخزون الحالي المتوفر بالفعل.

Fishbone Diagram

It is a technique used to identify possible causes for an effect or problem.

- Also Known As: *Ishikawa Diagram*

مخطط السبب والأثر

يُطلق عليه أيضًا اسم مخطط عظم السمكة، وهو مخطط بياني يشبه شكل الهيكل العظمي للسمكة ويُعد أحد الأساليب الفعالة لتحليل المشكلات وتحديد الأسباب الجذرية المحتملة للمشكلة أو الواقعة قيد التحليل.

- يُعرف بـ: مخطط إيشيكاوا

Five Whys

It is a technique used to identify the root cause of an effect or problem by repeating the question Why? five consecutive times.

الأسباب الخمسة

هو أحد الأساليب المستخدمة لتحديد الأسباب الجذرية للمشكلة أو الواقعة قيد التحليل، وذلك من خلال توجيه خمسة أسئلة يبدأ كل منها بالكلمة الاستفهامية لماذا؟

Flat Organization

It refers to an organizational structure with a relatively wide span of control. • See Also: *Span of Control, Tall Organization, Horizontal Organization*

الهيكل التنظيمي المسطح

هو أحد نماذج الهياكل التنظيمية للمؤسسات، والذي يعتمد على توزيع السلطة بين الأقسام والإدارات المختلفة داخل المؤسسة، ويتسم بغياب أو قلة الطبقات الإدارية. • راجع: حدود السلطة، الهيكل التنظيمي الرأسي، الهيكل التنظيمي الأفقي

Flattening

It is the process of decentralizing a management structure, in which decisions are delegated to lower levels of management. • Also Known As: *Delayering*
• See Also: *Flat Organization*

تسطيح الهيكل التنظيمي

يشير هذا المصطلح إلى ميل الشركة لتبني هيكل إداري لا مركزي يسمح بتفويض جزء كبير من سلطة اتخاذ القرار إلى المستويات الإدارية الأدنى، وذلك على عكس الهياكل المركزية التي تتسم باستئثار الإدارة العليا على سلطة اتخاذ القرار.
• يُعرف بـ: تقليل طبقات الهيكل التنظيمي
• راجع: الهيكل التنظيمي المسطح

Flexible Manufacturing System (FMS)

It refers to a production method that depends on a group of machines (work machines, material handling system, robots, central control computer) designed to handle intermittent processing requirements and produce a variety of similar products. It can improve operational efficiency by reducing labor costs, or the cost of production, and achieving more consistent quality.

نظام التصنيع المرن

هو إحدى إستراتيجيات الإنتاج التي تهدف للحفاظ على مستوى الإنتاجية وتقليل الهدر في كل مرحلة من مراحل الإنتاج، ويعتمد النظام على تشغيل مجموعة متنوعة من الآلات المصممة لتلبية الاحتياجات المشتركة لعمليات الإنتاج وإنتاج مجموعة متشابهة من المنتجات (مثل الماكينات، وأنظمة معالجة الخامات، والروبوتات، ونظام التحكم الحاسوبي المركزي، إلخ). ويساعد هذا النظام على خفض تكلفة العمالة وتكاليف الإنتاج بشكل عام، مع ضمان الاتساق في الجودة.

Forecast Bias

It is the tendency to continually overpredict or underpredict.

التوقعات غير المنطقية

يُطلق عليها أيضًا التوقعات المنحازة أو التحيز في التوقع. وتشير إلى الميل المستمر لافتراض توقعات غير دقيقة، سواءً من خلال التهوين أو التهويل في الافتراضات التي يتم التنبؤ بها.

Forward Planning

It refers to planning ahead of set of activities from a given point in time.
• See Also: *Backward Planning*

التخطيط الأمامي

يشير هذا المصطلح إلى أحد أساليب التخطيط التي تعتمد على تحديد الخطوات اللازمة لتحقيق هدف معين، ثم اتباع هذه الخطوات وفقًا لترتيبها الزمني المفترض بدءًا من الخطوة الأولى وحتى الخطوة النهائية (من البداية إلى النهاية)، على عكس أسلوب التخطيط الخلفي الذي يبدأ عادةً بالخطوات النهائية قبل تنفيذ الخطوات السابقة عليها (من النهاية إلى البداية).
• راجع: التخطيط الخلفي

Fulfillment Center

It refers to a company that will warehouse your products and deliver customers' orders for you.

مركز التوزيع الخارجي

يُطلق عليه أيضًا مركز الإنجاز اللوجستي، وهو أحد المصطلحات المرتبطة بمجال الخدمات اللوجستية، ويشير إلى الطرف الخارجي أو الشركة الخارجية التي توفر للشركات الأخرى مستودعات أو مراكز لتخزين منتجاتها، بالإضافة لتجهيز وتوصيل طلبات العملاء نيابةً عن هذه الشركات.

Functional Structure

It refers to an organizational structure that divides the organization based on functions that need to be performed to reach its desired goals.
• See Also: *Divisional Structure, Matrix Structure*

الهيكل التنظيمي الوظيفي

هو أحد أشكال الهياكل التنظيمية للمؤسسات، والتي تعتمد على تقسيم المؤسسة إلى وحدات أو أقسام بناء على طبيعة الأدوار الوظيفية، حيث يتم جمع التخصصات المتشابهة التي يجب أداؤها بالقرب من بعضها البعض في مكان واحد لضمان أعلى مستوى من كفاءة الأداء. • راجع: الهيكل الإداري القائم على الأقسام، الهيكل التنظيمي المصفوفي

Gamification

It refers to using game-design elements and game principles (dynamics and mechanics) in non-game contexts to motivate and engage users.

تقنيات التلعيب

هي الأنظمة والتطبيقات الإلكترونية التي يتم تصميمها باستخدام قواعد وعناصر شبيهة بقواعد وعناصر الألعاب (بما في ذلك القواعد الديناميكية والميكانيكية)، مع الاستعانة بهذه التطبيقات في بيئات غير مرتبطة بالألعاب (مثل التعليم، والتسويق، والأعمال، إلخ) لتوفير بيئة تفاعلية شيقة للمشاركين تحفزهم لتحسين وتطوير الأداء.

مخطط جانت

هو أحد أشهر الأدوات المستخدمة لإدارة المشروعات، وتعتمد على إنشاء مخطط بياني بالمراحل والمهام الرئيسية التي يتألف منها كل مشروع مع تحديد التفاصيل المتعلقة بكل مهمة أو مرحلة (مثل الفترة الزمنية المحددة لإنجازها، والعوائق التي قد تواجهها، والمسؤول عن الإشراف عليها، إلخ).

Gantt Chart

It is a scheduling tool that diagrams tasks, the required time, and the contingencies pertaining to each task.

الاقتصاد القائم على العمالة المؤقتة

يُسمى أيضًا الاقتصاد المؤقت واقتصاد العمل المستقل، ويشير إلى المرونة التي تتمتع بها الاقتصادات لزيادة قدرتهم على توفير العمالة المؤقتة عبر المنصات الرقمية بنظام التعاقد والعمل الحر (الفريلانس)، على عكس نموذج الاقتصاد التقليدي الذي يعتمد بشكل أساسي على العمالة الدائمة.

Gig Economy

It refers to the economy of flexible, temporary, or freelance work in contrast to a traditional economy based on full-time employees.

السقف الزجاجي

في عالم الأعمال، يُستخدم هذا التشبيه لوصف الحواجز غير المرئية التي قد تحرم الأقليات في المجتمع (مثل المرأة، وأصحاب البشرة السوداء، وأصحاب الهمم، إلخ) من حقهم في الترقية إلى المناصب العليا في المؤسسات.

Glass Ceiling

It is a metaphor that refers to the invisible barriers that prevent minorities such as women, blacks, and the disabled from being promoted to top corporate positions.

ديناميكيات الجماعة

يشير هذا المصطلح إلى العوامل والقوى (بما في ذلك السلوكيات والعوامل النفسية)الموجودة داخل المجموعات، والتي تؤثر على أدائها ومستوى رضاها.

Group Dynamics

It refers to the forces operating within groups that affect their performance and satisfaction.

القرارات القائمة على الخبرة

هو أحد أساليب التفكير الاستدلالي التي يعتمد فيها الأفراد على خبرتهم الشخصية من أجل إصدار الأحكام، واتخاذ القرارات، وإيجاد حلول للمشكلات المعقدة بشكل سريع. وعلى الرغم من أن هذا الأسلوب قد يؤدي إلى إصدار أحكام لا تتمتع بالمستوى المطلوب من الجودة أو الدقة، إلا أنه يناسب إلى حد كبير المواقف التي يكتنفها الغموض أو التي لا تتوفر بها المعلومات بشكل كافٍ.

Heuristics

It is a process whereby people use mental shortcuts or rules of thumb to quickly form judgments, make decisions, and find solutions to complex problems. These judgments are not always right or the most accurate but are good enough in situations of uncertainty where information is incomplete.

High-Contact Service

It is a service delivery that requires interactions with customers throughout service delivery, such as healthcare services.

- See Also: *Low-Contact Service*

خدمات التواصل المباشر

هي الخدمات التي تتطلب قدرًا كبيرًا من التواصل المباشر مع العملاء (مثل خدمات الرعاية الصحية).

- راجع: خدمات التواصل البسيط

Holding Cost

It refers to the cost of carrying an item in inventory for a period of time (usually a year).

- Also Known As: *Carrying Cost*

تكاليف الاحتفاظ بالمخزون

هي التكاليف التي تتكبدها الشركة مقابل الاحتفاظ بأحد المنتجات داخل المخازن لفترة من الوقت (عادةً ما تقدر بعام). • يُعرف بـ: تكاليف التخزين

Hygiene Factors

It refers to the factors that cause dissatisfaction if they are missing but that don't motivate if they are increased.

نظرية العوامل المزدوجة للرضا الوظيفي

يُطلق عليها أيضًا اسم النظرية الثنائية ونظرية هيرزبرج، وهي تشير إلى العوامل التي تساعد على تحقيق الرضا الوظيفي في مكان العمل. ووفقًا لهذه النظرية، فإن غياب تلك العوامل سيؤدي إلى استياء الموظفين وخلق بيئة عمل سلبية. على الرغم من ذلك، فإن زيادة هذه العوامل لن يؤدي إلى تحفيز أو زيادة رضا الموظفين بشكل أكبر.

Index

It refers to a composite measure of variables; for example, the consumer price index is calculated based on the prices of different consumer goods and services over time.

المؤشر

هو مقياس مركب يستخدم لتقييم مجموعة من المتغيرات. على سبيل المثال، يتم حساب مؤشر الأسعار الاستهلاكية بناءً على حساب تغير أسعار السلع والخدمات المختلفة في فترة زمنية محددة.

Inductive Approach

It is a research approach in which we move from specific observations to broad generalizations.

- See Also: *Deductive Approach*

المنهج الاستقرائي

هو أحد مناهج البحث التي تعتمد على الانتقال من الخاص إلى العام ومن الجزء إلى الكل، حيث ينتقل الباحث من مرحلة الملاحظات والمشاهدات المحددة إلى مرحلة التعميم والصورة الكلية. • راجع: المنهج الاستنباطي

Informal Organization

It refers to a network of personal interactions and relationships among employees unrelated to the organization's formal authority structure.

المؤسسة غير الرسمية

يشير هذا المصطلح إلى العلاقات والتفاعلات الشخصية التي تتم بين الموظفين خارج النطاق الرسمي والإداري للمؤسسة.

Intuition

It is the ability to acquire knowledge with little effort and information gathering, resulting in on-the-spot decisions.

سرعة البديهة

يشير هذا المصطلح إلى قدرة الشخص على اكتساب المعارف الجديدة وجمع المعلومات بسرعة وبقدر قليل من الجهد، مما يساعده على اتخاذ قرارات فورية سريعة.

Inventory Velocity

It refers to the speed at which products move through a supply chain.

سرعة دوران المخزون

يشير هذا المصطلح إلى سرعة انتقال المنتجات عبر سلسلة الإمداد، بدايةً من شراء المواد الخام، وحتى بيع المنتجات.

Job Design

It is the process of dividing work into specific jobs.

تصميم الوظائف

يُطلق عليه أيضًا اسم تصميم العمل، ويشير إلى العملية التي يتم من خلالها تقسيم العمل إلى أدوار وظيفية مختلفة، مع تحديد المهام والمسؤوليات والصلاحيات الخاصة بكل وظيفة، وكذلك تحديد العلاقات فيما بينها.

Job Enlargement

It is the process of increasing the number of different tasks in a given job. See Also: *Job Enrichment*

التوسع الوظيفي

يشير هذا المصطلح إلى توسيع نطاق إحدى الوظائف، وذلك من خلال زيادة عدد وتنوع المهام المطلوب تنفيذها من أصحاب هذه الوظائف. • راجع: الإثراء الوظيفي

Job Enrichment

It is the process of increasing the degree of responsibility a worker has over their job.

- See Also: *Job Enlargement*

الإثراء الوظيفي

هو العملية التي يتم من خلالها زيادة المسؤوليات المرتبطة بوظيفة معينة بهدف تحفيز الموظفين وتحسين مهاراتهم، وقد يشمل ذلك زيادة المهام المسندة إليهم. • راجع: التوسع الوظيفي

Just-In-Time Supply Method

It is an inventory management strategy whereby materials are only ordered and received as and when needed in the production process so that inventory costs are reduced to the minimum.

إستراتيجية التوريد عند الطلب

هي أحد أساليب إدارة المخزون التي تقوم فيها الشركات بطلب الخامات واستلامها عند الحاجة إليها فقط في عملية الإنتاج، مما يساعد على خفض تكاليف الاحتفاظ بالمخزون وزيادة معدل دوران المخزون.

Kaizen

It refers to the concept of continuous improvement, in which all processes and employees are in gradual, continuous improvement cycles to eliminate waste and redundancies.

إستراتيجية كايزن

هي إستراتيجية يابانية فعالة لتحسين وتطوير الأداء، وتعتمد على دورات تدريجية من التطوير المستمر للعمليات والموظفين، وتهدف بشكل أساسي للقضاء على الهدر في الوقت والطاقة والموارد والمصروفات.

Key Performance Indicator (KPI)

It is a quantifiable performance measure to evaluate the success of an organization, a project, or a process. There are two types of KPIs, leading and lagging. Leading KPIs measure what will happen, while lagging KPIs measure what has happened.

مؤشرات الأداء الرئيسية

هي مجموعة من المقاييس التي تستخدم لتقييم مدى نجاح إحدى المؤسسات أو المشروعات أو العمليات. وهناك نوعان من مؤشرات الأداء: (١) مؤشرات الأداء الرائدة وتقيس الأداء المستقبلي المتوقع للشركة. (٢) مؤشرات الأداء السابقة: وتقيس الأداء السابق الذي تحقق بالفعل للشركة.

KISS Philosophy

It stands for Keep It Simple and Straight. It is a method by which an organization keeps its management focus on the core attributes of a product, service, or task.

مبدأ البساطة (KISS)

هو أحد مبادئ التصميم التي ترى أن أكفأ الأنظمة هي تلك التي تتمتع بأسهل الهياكل وأبسط التصميمات. ووفقًا لهذا المبدأ، تقوم المؤسسات بالتركيز على تطوير الجوانب أو المواصفات الرئيسية للمنتجات والخدمات والعمليات.

Lag Capacity Strategy

It is a long-term capacity management strategy that keeps the production capacity level lower than the demand level.

• See Also: *Lead Capacity Strategy*

إستراتيجية الطاقة الإنتاجية اللاحقة

هي إحدى الإستراتيجيات المستخدمة لإدارة الطاقة الإنتاجية على المدى الطويل، والتي تسعى فيها الشركات لإبقاء معدلات الإنتاج عند مستوى أدنى من معدلات الطلب.

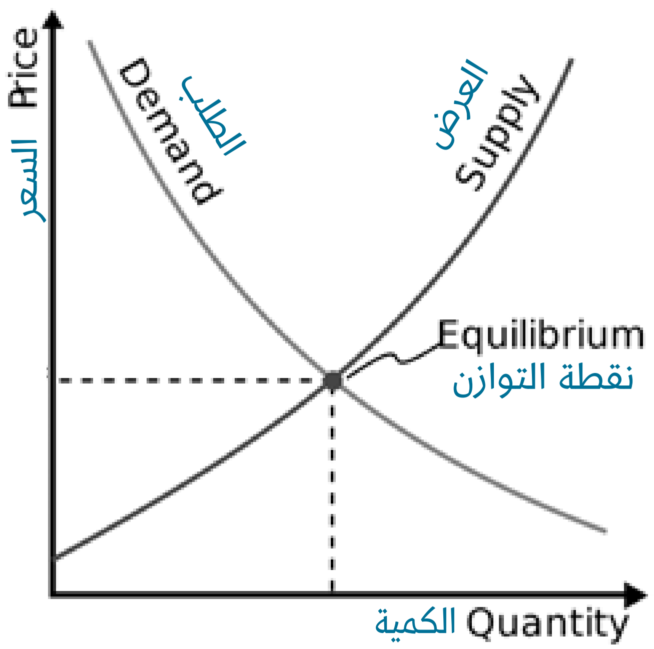
• راجع: إستراتيجية الطاقة الإنتاجية الرائدة

Law of Supply and Demand

It describes how the demand for a product/service is affected by the supply of that product/service and visa versa. In simple terms, buyers will purchase more of a product (demand increase) as its price drops. Conversely, producers will offer more for sale (supply increase) as the price rises.

قانون العرض والطلب

يشير هذا المصطلح إلى العلاقة بين العرض والطلب، أي أنه يصف كيفية تأثير التغير في مستوى المعروض على مستوى الطلب والعكس. فمن الطبيعي أن يزيد إقبال المستهلكين على شراء المنتج بشكل أكبر عند انخفاض أسعاره (ويمثل ذلك زيادة في الطلب). على الجانب الآخر، سيقوم المنتجون بزيادة المعروض من المنتجات عند ارتفاع أسعارها (وهو ما يمثل زيادة في المعروض).



Lead Capacity Strategy

It is a long-term capacity management strategy that anticipates the demand. It always keeps the production capacity level higher than the demand level.

• See also: *Lag Capacity Strategy*

إستراتيجية الطاقة الإنتاجية الرائدة

هي إحدى الإستراتيجيات المستخدمة لإدارة الطاقة الإنتاجية على المدى الطويل. وفيها، تسعى الشركات للتنبؤ بمستوى الطلب في المستقبل، مع الحرص على إبقاء معدلات الإنتاج عند مستويات أعلى من معدلات الطلب.

• راجع: إستراتيجية الطاقة الإنتاجية اللاحقة

Lead Time

It refers to the time between the placing of an order for a product/service and when that product/service is received.

زمن الإنتاج

هي الفترة الزمنية التي يستغرقها تسليم المنتجات المطلوبة، ويتم حسابها بدايةً من لحظة تقديم طلب شراء المنتج أو الخدمة وحتى التسليم النهائي لهذا المنتج أو الخدمة.

Lean System

It is a system that uses minimal amounts of resources to produce a high volume of high-quality products.

الأنظمة الرشيقة

يشير هذا المصطلح إلى الأنظمة التي تستخدم أقل قدر من الموارد لإنتاج كميات كبيرة من المنتجات عالية الجودة.

Logistics

It is part of supply chain management concerned with planning, implementing, and controlling an effective and efficient flow of products, services, cash, and information, from the acquiring of raw materials through production and delivery to customers.

- See Also: *Reverse Logistics*

المنظومة اللوجستية

هي جزء رئيسي من إستراتيجية إدارة سلسلة الإمداد، وهي تختص بتوفير الوسائل الفعالة التي تضمن تدفق (نقل) المنتجات والخدمات والأموال النقدية والمعلومات بسلاسة وأمان عبر كافة مراحل سلسلة الإمداد، بدايةً من استلام المواد الخام وحتى تسليم المنتجات النهائية للعملاء.

- راجع: المنظومة اللوجستية العكسية

Low-Contact Service

It is a service delivery that does not require the customer to be physically in the system to receive the service, such as online banking services.

- See Also: *High-Contact Service*

خدمات التواصل البسيط

هي الخدمات التي لا يتطلب تقديمها قدرًا كبيرًا من التواصل المباشر مع العملاء (مثل الخدمات المصرفية الرقمية) • راجع: خدمات التواصل المباشر

Management

It is the process of planning, organizing, leading, and controlling (monitoring and taking actions) a business's financial, physical, human, and information resources to achieve business goals.

الإدارة

هي عملية تخطيط وتنظيم العمليات المختلفة بالشركة على النحو الذي يضمن تحقيق الأهداف الإستراتيجية المنشودة، مع مراقبة هذه العمليات بشكل مستمر واتخاذ الإجراءات المطلوبة لسد الفجوات وتصحيح مواضع الضعف التي يتم رصدها. ويشمل ذلك إدارة العمليات المالية والمادية ومصادر المعلومات والموارد البشرية وغيرها من جوانب الأعمال.

Master Operations Schedule

It is a plan which shows the products that will be produced, the quantities in which they will be needed, the time required to produce them, their duration, and the resources needed for their production.

جدول الإنتاج الرئيسي

هو إحدى الإستراتيجيات المستخدمة في إدارة الإنتاج، ويعتمد على إنشاء جدول يحدد المنتجات التي تخطط الشركة لإنتاجها مع توضيح كافة التفاصيل الخاصة بكل منتج من تلك المنتجات (بما في ذلك: كميات الإنتاج، والوقت المطلوب للوصول للإنتاج المستهدف، والموارد المطلوبة لتحقيق مستوى الإنتاج المطلوب، إلخ).

Material Requirements Planning (MRP)

It is a planning methodology used in the production process to calculate the amount and timing of raw material and components needed to satisfy demand. The MRP system has three primary information sources: master schedule, bill-of-materials file, and inventory records. •See Also: *Bill of Materials (BOM)*

تخطيط متطلبات المواد

هو إحدى الإستراتيجيات المستخدمة في إدارة عملية الإنتاج، وتهدف لتحديد كمية المكونات والخامات المطلوبة لتوفير احتياجات الإنتاج وتلبية الطلب الاستهلاكي في الوقت المناسب. وتعتمد تلك الإستراتيجية على ثلاثة مصادر رئيسية للمعلومات، وهي: جدول الإنتاج الرئيسي، وقائمة المكونات، وسجلات المخزون. • راجع: قائمة المكونات

Matrix Structure

It refers to an organizational structure in which one structure is superimposed onto another, so that employees report to two separate supervisors. • See Also: *Functional Structure, Divisional Structure*

الهيكل المصفوفي

هو أحد نماذج الهياكل التنظيمية للمؤسسات، ويعتمد على هيكل متراكب ومعقد نسبيًا للنظام الإداري، حيث يمكن للموظفين في هذا النظام تقديم تقاريرهم لاثنين من المديرين المستقلين في نفس الوقت. • راجع: الهيكل التنظيمي الوظيفي، الهيكل التنظيمي القائم على الأقسام

Meritocracy

It refers to a management approach of selecting and promoting people based on their job capabilities. • See Also: *Nepotism*

مبدأ الجدارة

هو إحدى إستراتيجيات الإدارة التي تحرص على اختيار العناصر الأكثر كفاءة وترقية الموظفين بناءً على مستوى قدراتهم وإمكاناتهم الوظيفية. • راجع: المحسوبية

Metrics

It refers to any type of measurable data or simply what you measure.

مقاييس الأداء

يشير هذا المصطلح إلى أي نوع من البيانات القابلة للقياس أو العناصر التي يتم قياسها (مثل المبيعات، والمكاسب، والأرباح، ونسبة السيولة، إلخ).

Microinventory

It refers to the purchase of inventory only after a sale is made.

الإدارة الجزئية للمخزون

هي أحد أساليب إدارة المخزون التي تقوم فيها الشركات بشراء المواد أو المنتجات المطلوبة بعد إتمام عملية البيع.

Nepotism

It refers to a management approach of selecting and promoting people based on family ties. • See Also: *Meritocracy*

المحسوبية

هو إحدى إستراتيجيات الإدارة التي تعتمد على اختيار وترقية الموظفين بناءً على الوساطة والروابط العائلة وليس بناءً على الكفاءة الوظيفية. • راجع: مبدأ الجدارة

No Frills

It refers to a service or product for which the non-essential features have been removed to keep the price low.

منتجات بلا مزايا إضافية

هي المنتجات أو الخدمات التي يتم تقديمها في صورتها الأساسية مع إزالة كافة الخصائص أو المزايا غير الضرورية التي لا تؤثر سلبًا على أدائها أو الغرض المطلوب منها، وذلك بهدف الحفاظ على أسعارها دون زيادة.

Nonconformity

It refers to a deviation from a specification, a standard, or an expectation. It can be critical, serious, major, or minor.

عدم المطابقة

يُستخدم هذا المصطلح في مجال إدارة الجودة لوصف عجز المنتج عن الالتزام بأحد المواصفات أو المعايير أو التوقعات. وتتفاوت درجات هذا العجز ما بين الحرجة والشديدة والكبيرة والبسيطة.

Operations Management (OM)

It is concerned with designing and controlling production processes to produce, effectively and efficiently, goods and services that are needed.

إدارة العمليات

يشير هذا المصطلح إلى تصميم وضبط عمليات الإنتاج بصورة تضمن تقديم المنتجات والخدمات المطلوبة بأعلى مستوى من الجودة والفعالية والكفاءة.

Order Losers

It is the product/service attributes that, if not satisfied, cause the loss of current or potential customers. • See Also: *Order Winners, Order Qualifiers*

مسببات الخسارة

هي الخصائص والمواصفات التي يؤدي عدم توافرها في المنتجات أو الخدمات إلى خسارة العملاء المحتملين.
• راجع: مسببات البيع، مؤهلات البيع

Order Qualifiers

It is the product/service attributes that customers perceive as representing the minimum standard of acceptability for purchase to be considered • See Also: *Order Winners, Order Losers*

مؤهلات البيع

هي المواصفات التي لا يمكن الاستغناء عنها في أحد المنتجات أو الخدمات، والتي تمثل الحد الأدنى من المواصفات التي يطالب المستهلكون بتوافرها في المنتج أو الخدمة، أي أنها خصائص أساسية لا غنى عنها لتشجيع المستهلكين على مجرد التفكير في شراء هذا المنتج أو الخدمة. • راجع: مسببات البيع، مسببات الخسارة

Order Winners

It is the product/service attributes that customers perceive as better than those of other competitors. • See Also: *Order Qualifiers, Order Losers*

مسببات البيع

هي المواصفات والخصائص الحصرية التي تتمتع بها منتجات أو خدمات الشركة، والتي يرى المستهلكون أنها تميزها عن منتجات أو خدمات الشركات المنافسة الأخرى.
• راجع: مؤهلات البيع، مسببات الخسارة

Organizational Architecture

It refers to the organizational structure, control systems, and culture that determine how efficiently and effectively organizational resources are used.

البنية التنظيمية

يُطلق عليها أيضًا البنية المؤسسية وتشير إلى كافة الجوانب التي تتعلق بالتصميم الإداري للمؤسسة، بما في ذلك الهيكل التنظيمي، وأنظمة الإدارة، والأسلوب المُتبع لإدارة واستغلال الموارد بما يعزز الكفاءة التشغيلية للمؤسسة.

Organizational Behavior (OB)

It is the study of human behavior in organizational settings.

السلوك التنظيمي

هو دراسة الطريقة التي يتعامل بها الفرد داخل المجموعات أو المؤسسات، وعادةً ما يتم الاستعانة بهذا النوع من الدراسات في مجال الأعمال لإنشاء مؤسسات أكثر كفاءة وفعالية.

Organizational Culture

It refers to a system of shared assumptions, values, and beliefs that govern how people behave (dress, act, and perform their jobs) within an organization.

الثقافة التنظيمية

يُطلق عليها أيضًا اسم الثقافة المؤسسية، وتشير إلى الآراء والقيم والمعتقدات المشتركة التي تحكم بيئة العمل وتنظم سلوكيات الأفراد داخل المؤسسة (بما في ذلك: أسلوب الملابس، والطريقة التي يتعامل بها الأفراد، والطريقة التي يؤدون بها أعمالهم، إلخ).

Organizational Design

It is the process of creating a specific type of organizational structure and culture that allows a company to operate the most efficiently and effectively.

التصميم التنظيمي

يُطلق عليه أيضًا التصميم المؤسسي، وهو يشير إلى النظام أو الأسلوب الخاص (بما في ذلك الهيكل التنظيمي والثقافة المؤسسية) الذي تتبعه المؤسسة لضمان إدارة أعمالها بكفاءة وفعالية.

Organizational Structure

It is a formal system of task and reporting relationships that coordinates and motivates organizational members to achieve the goals of an organization.

الهيكل التنظيمي

يُسمى أيضًا الهيكل المؤسسي، ويشير إلى النظام الرسمي الذي يحدد المهام الخاصة بكل قسم وينظم التسلسل الهرمي لتدفق المعلومات والتقارير بين المستويات الإدارية المختلفة داخل المؤسسة، ويهدف الهيكل التنظيمي بشكل أساسي إلى تنظيم سير العمل ومساعدة الموظفين على تحقيق أهداف المؤسسة.

Outside Director

It refers to a member of a company's board of directors who is not working in the company. Outside directors are usually either major investors or industry experts.

المدير المستقل

يُطلق عليه أيضًا المدير الخارجي، وهو أحد أعضاء مجلس الإدارة بالمؤسسة لكنه لا يعمل بها، وهو عادةً ما يكون أحد المستثمرين الرئيسيين أو أحد الخبراء بالمجال الذي تعمل به المؤسسة.

Pareto Principle

It states that a few factors (roughly 20% of factors) contribute to most results (roughly 80% of results). • Also Known As: *Eight-Twenty Rule*

مبدأ باريتو

يُسمى أيضًا مبدأ القلة الحيوية، ويهدف بشكل أساسي إلى تحديد الخيارات بناءً على درجة أهميتها، حيث يرى أن ٨٠٪ من النتائج يتم تحقيقها من خلال ٢٠٪ فقط من الأسباب (على سبيل المثال يتم تحقيق ٨٠٪ من الأرباح بفضل ٢٠٪ فقط من العملاء، ويتم استغلال ٨٠٪ من الوقت لأداء ٢٠٪ من المهام الأكثر أهمية، إلخ). ويُستخدم هذا المبدأ على نطاق واسع في كافة المجالات الاقتصادية للمساعدة في تحديد الأولويات واتخاذ القرارات. • يُعرف بـ: قاعدة ٢٠ - ٨٠

p-Chart

It is a type of control charts used with attributes (countable data) to monitor the proportion of defective items in a process. • See also: *c-Chart*

المخطط بي

هو أحد المخططات البيانية المستخدمة لمراقبة وضبط الجودة. ويعتمد على مراقبة وقياس مجموعة من المواصفات في أحد المنتجات بهدف تحديد نسبة الوحدات المعيبة في خط الإنتاج. • راجع: المخطط سي

PDCA

It stands for Plan, Do, Check, Act. It refers to a continuous improvement technique in which business processes go into an iterative cycle of planning, implementation, monitoring, and adjusting; then, it starts again. • Also Known As: *Deming Circle, Shewhart Cycle*

دورة التخطيط - التنفيذ - التحقق - التصحيح (PDCA)

هي أحد أساليب التحسين المستمر، وتخضع خلالها عمليات الشركة لدورة تطوير متكررة ومكونة من أربع خطوات رئيسية، وهي: التخطيط، والتنفيذ، والمراقبة (التحقق)، والتصحيح. • يُعرف بـ: دورة ديمينج، دورة شويهارت

Performance Quality

It refers to the overall product quality; how well product features meet consumers' needs and expectations.

جودة الأداء

يشير هذا المصطلح بشكل عام إلى مستوى جودة المنتج، أو بمعنى آخر إلى أي مدى نجحت مواصفات المنتج في تلبية احتياجات وتوقعات العملاء.

Perks

It refers to the privileges, services, or even tangible items given to an employee as part of the overall compensation and benefits package.

الحوافز

هي كافة المزايا والخدمات والأشياء المادية التي يتم تقديمها للموظفين في إطار النظام العام للتعويضات والمكافآت.

Perpetual Inventory

It refers to a system of recording the receipt and sale of each item as it occurs.

نظام الجرد المستمر

يُسمى أيضًا نظام الجرد الدائم، ويشير إلى النظام الذي يقوم بتسجيل كافة حركات الصادر والوارد (أو السحب والإضافة) في المخزون بمجرد حدوثها.

PERT Chart

It is a scheduling tool that provides a graphical representation of the project timeline. It also shows the sequence of tasks and the critical path for performing the tasks in a project.

مخطط بيرت (PERT)

يشير هذا الاسم إلى الأحرف الأولى من المصطلح الإنجليزي المقابل للمصطلح العربي التالي: أسلوب تقييم ومراجعة المشروعات وهو إحدى الأدوات المفضلة لجدولة وإدارة المشروعات، وتعتمد على إنشاء مخطط بياني بالإطار الزمني للمشروع، مع توضيح التسلسل المنطقي لكافة مهام المشروع والفترة الأمثل لإنجاز كل مهمة.

Predictive Maintenance

It refers to an anticipatory approach to maintenance in which maintenance is done based on analysis of historical and technical data to predict when equipment is about to fail. • See Also: *Breakdown Maintenance, Preventive Maintenance*

الصيانة التنبؤية

هي أحد أساليب الصيانة القائمة على الاحتمالات والتوقعات المسبقة للأعطال، وفي هذا النوع من الصيانة، يتم تحليل البيانات الفنية والأداء السابق للآلات والماكينات للتنبؤ بالآلات التي يُحتمل إصابتها بالأعطال بشكل أكبر. • راجع: صيانة الأعطال، الصيانة الوقائية

Preventive Action

It refers to the long-term actions taken to eliminate the cause of a potential nonconformity. • See Also: *Nonconformity, Correction, Corrective Action*

الإجراءات الوقائية

هي الإجراءات التي يتم تنفيذها على المدى الطويل لإزالة الأسباب التي قد تؤدي إلى حدوث مشكلات أو قصور في الأداء. • راجع: عدم المطابقة، التصحيح، الإجراءات التصحيحية

Preventive Maintenance

It refers to a proactive approach to maintenance in which maintenance is done on a periodical cycle to reduce the probability of system breakdowns. • See Also: *Breakdown Maintenance, Predictive Maintenance*

الصيانة الوقائية

هي إحدى الإستراتيجيات الاستباقية للصيانة، والتي تعتمد على تنفيذ أعمال الفحص والصيانة بشكل دوري للحد من احتمالات حدوث الأعطال. • راجع: صيانة الأعطال، الصيانة التنبؤية

Priority Rules

It refers to simple heuristics used to select the order in which jobs will be processed (sequencing). The most common priority rules are first come, first served (FCFS), shortest processing time (SPT), and earliest due date (EDD).

Procurement

It refers to the process responsible for specifications development, supplier selection, negotiation, contract administration, and inventory control.

- See Also: *Purchasing*

Productivity

It is the measure of the effective use of resources by dividing outputs over inputs.

- Example: a factory produces 200 goods (output) in an eight-hour working day, using five workers (input), Productivity = 200 units/8 hours*5 workers = 200 units/40 hours = 50
- See Also: *Utilization Capacity*

Profit Center

It refers to a unit within an organization that directly contributes to the organization's profit, such as the Sales and Marketing departments.

- See Also: *Cost Center*

Psychological Contract

It refers to the unwritten, intangible agreement between an employee and their employer that describes the informal commitments, expectations, and understandings that make up their relationship.

قواعد الأولوية

هي مجموعة من القواعد البديهية البسيطة التي تُستخدم لتحديد التسلسل الزمني لتنفيذ المهام بناءً على أولوياتها. ومن بينها: قاعدة ما يأتي أولًا، يُنفذ أولًا، وقاعدة البدء بالمهمة ذات الوقت الأقصر، وقاعدة البدء بالمهمة ذات موعد التسليم الأقرب.

التوريدات

هي كافة الإجراءات المتبعة لإدارة التوريدات والمشتريات، بما في ذلك تحديد المواصفات، واختيار الموردين، والتفاوض، والتعاقد، ومراقبة وإدارة المخزون.

- راجع: المشتريات

الإنتاجية

هي مقياس لمدى كفاءة المؤسسة في استغلال مواردها، ويتم حساب الإنتاجية من خلال قسمة المخرجات (الوحدات التي تم إنتاجها) على المدخلات (الموارد التي تم استخدامها). • مثال: إذا قام مصنع بإنتاج ٢٠٠ وحدة من السلع (المخرجات) يوم عمل (٨ ساعات) باستخدام ٥ عمال في هذه العملية، فيمكن حساب الإنتاجية على النحو التالي: الإنتاجية = ٢٠٠ وحدة / ٨ ساعات * ٥ عمال = ٢٠٠ وحدة / ٤٠ ساعة = ٥٠

- راجع: معدل استغلال الطاقة الإنتاجية

مركز الربح

يشير مركز الربح إلى أي قسم داخل المؤسسة يساهم بشكل مباشر في تحقيق الأرباح المالية، مثل قسمي المبيعات والتسويق. • راجع: مركز التكلفة

العقد النفسي

كما يتضح من اسمه، يشير هذا المصطلح إلى الاتفاق الضمني المتبادل أو الوعود غير المكتوبة بين الموظف والمؤسسة التي يعمل بها، والتي تصف شكل العلاقة فيما بينهما (مثل الالتزامات الضمنية المتبادلة، وتوقعات كل طرف منهما تجاه الآخر ، إلخ).

Pull-Through System

It refers to an inventory system that places a product into production only after a sale has been completed.

الإنتاج بعد البيع

هو أحد الأساليب الرشيقة لإدارة المخزون، والتي تهدف للحد من هدر المنتجات، حيث تبدأ الشركات في تصنيع السلع المطلوبة بعد إتمام صفقة البيع بالفعل.

Purchasing

It refers to the process of acquiring required material, services, and equipment.
• See Also: *Procurement*

المشتريات

هو الإجراءات المتبعة للحصول على (شراء) الخامات والخدمات والمعدات المطلوبة لاستمرار الإنتاج.
• راجع: التوريدات

Quality Assurance

It refers to the process of assuring that a firm's quality requirements are met.
• See Also: *Quality Control*

ضمان الجودة

يشير هذا المصطلح إلى العملية التي يتم من خلالها التحقق من تلبية مواصفات ومعايير الجودة التي تحددها المؤسسة.
• راجع: ضبط الجودة

Quality Control

It refers to the process of reviewing the quality of all factors involved in the production. • See also: *Quality Assurance*

ضبط الجودة

يمثل ضبط الجودة (أو مراقبة الجودة) أحد الجوانب الرئيسة لعملية ضمان الجودة، وفي هذه العملية، تتم مراجعة كفاءة وجودة العوامل والأنشطة المتعلقة بالإنتاج. • راجع: ضمان الجودة

Quality Reliability

It refers to the consistency of product quality from unit to unit.

اتساق الجودة

يُطلق عليه أيضًا موثوقية الجودة ويشير إلى قدرة المؤسسة على تحقيق نفس المستوى من الجودة في جميع الوحدات التي تنتجها من السلع أو الخدمات.

Queueing Theory

It refers to the study of waiting lines (including arrival process, service process, servers count, queue length) to create more efficient and cost-effective systems.

نظرية الاصطفاف

تُسمى أيضًا نظرية الطابور ونظرية الأرتال ونظرية صفوف الانتظار، وتهتم هذه النظرية بدراسة وتحليل صفوف الانتظار، حيث تقيس مجموعة من العوامل المرتبطة بعملية الانتظار في الطابور مثل: معدل الوصول، ووقت تقديم الخدمة، وعدد الخوادم، وطول الطابور. وتم استعارة هذه النظرية في مجال الأعمال لتصميم أنظمة أكثر سرعة وكفاءة.

Reinforcement

It refers to controlling and modifying employee behavior through the use of systematic rewards and punishments for specific behaviors.

إستراتيجية التعزيز السلوكي

تهدف هذه الإستراتيجية إلى ضبط وتحسين سلوكيات الموظفين، من خلال وضع نظام واضح يتيح مكافأة الموظفين على السلوكيات الإيجابية ومعاقبتهم على السلوكيات غير المقبولة.

Representativeness Bias

It is a type of cognitive bias in which a person tends to generalize inappropriately from a small sample or a single event.

الانحياز التمثيلي

هو أحد أنواع الانحياز المعرفي التي يميل فيها الشخص إلى تعميم الأحكام بشكل مطلق استنادًا إلى موقف بسيط أو حدث فردي، ويؤدي ذلك في الكثير من الأحيان إلى إصدار أحكام غير منطقية وقرارات غير مناسبة.

Responsibility

It refers to the duty to perform an assigned task.

المسؤولية

هي التزام الشخص أو المؤسسة أو أي جهة بأداء المهام المسندة إليها والواجبات المنوطة بها.

Reverse Engineering

It is a process in which a competitor's product is dismantled and inspected to discover design information.

الهندسة العكسية

على النقيض من التصميم الهندسي التقليدي الذي يعتمد على تجميع الأجزاء لتكوين المنتج الكلي النهائي، فإن إستراتيجية الهندسة العكسية تعتمد على تفكيك المنتج النهائي لاكتشاف طريقة تصنيعه، وتستخدم الشركات هذه الإستراتيجية للتعرف على طريقة تصنيع منتجات منافسيها.

Reverse Logistics

It refers to the process responsible for collecting returned products, product replacement, product recycling, or product disposal. • See Also: *Logistics*

المنظومة اللوجستية العكسية

يشير هذا المصطلح إلى خدمات النقل والشحن المتعلقة بالمنتجات التي يتم إرجاعها، أو استبدالها، أو إعادة تدويرها، أو التخلص منها. • راجع: المنظومة اللوجستية

Risk Propensity

It refers to the degree of risk a manager takes when making decisions.

الاستعداد للمخاطر

يشير هذا المصطلح إلى مدى استعداد المديرين أو المؤسسات لتقبل المخاطر عند اتخاذ القرارات.

Root Cause Analysis (RCA)

It is a process used to solve problems by identifying the underlying cause (root cause) of a fault, failure, or problem.
• See Also: *CAPA*

تحليل الأسباب الجذرية

هو أحد الإستراتيجيات المُستخدمة لحل المشكلات، والتي تعتمد على تحديد الأسباب الرئيسية (الأسباب الجذرية) التي أدت للفشل أو الخطأ أو حدوث المشكلة، لضمان عدم تكرارها في المستقبل. • راجع: الإجراءات التصحيحية والوقائية (CAPA)

Sales and Operations Planning (S&OP)

It is an integrated business management process used to achieve the needed alignment between sales and production plans, usually two to twelve months.

تخطيط المبيعات والعمليات

هي إستراتيجية متكاملة لإدارة الأعمال، وتُستخدم لتحقيق الاتساق والتوازن المطلوب بين المبيعات وخطط الإنتاج على مدى فترة زمنية محددة (عادةً ما تتراوح بين شهرين إلى اثني عشر شهرًا).

Satisficing

It is a decision-making strategy that entails searching through the available alternatives and choosing an acceptable solution to a problem rather than trying to make the best decision.

إستراتيجية البديل المقبول

هي أحد أساليب اتخاذ القرار التي لا تهدف إلى اتخاذ القرار المثالي وإنما تكتفي بإيجاد حل مُرضٍ للمشكلة، حيث تعتمد على استعراض البدائل المتاحة لاختيار حل مقبول من بينها.

Service Process Matrix

It is a method of categorizes service processes according to the degree of customization/customer interaction and labour/capital intensity.

مصفوفة الخدمات

هي إحدى الأدوات المستخدمة لتصنيف الخدمات، والتي تعتمد على تقسيم الخدمات إلى مجموعات بناءً على درجة التواصل المباشر مع العملاء وحجم العمالة المطلوبة لإنجاز كل خدمة.

Six Sigma

It refers to a set of tools and techniques used to continuously improve process quality (to reach 3.4 defects per one million items) using statistical methods to measure the improvement.

معايير سيجما الستة

هي مجموعة من الأدوات والأساليب الفعالة التي تسعى لتحسين جودة العمليات بشكل مستمر، وتهدف لخفض معدل العيوب في المنتج إلى أقل من ٣,٤ عيوب لكل مليون وحدة، مع استخدام عدد من المقاييس الإحصائية لقياس نسبة التحسن في الأداء.

Social Loafing

It refers to the tendency of individuals to exert less effort when they work in groups, than when they work alone.

التهاون عند العمل الجماعي

يُستخدم هذا المصطلح لوصف الأشخاص الذين يميلون لبذل مجهود أقل عندما يعملون ضمن مجموعة أو فريق مقارنةً بالمجهود الذي يبذلونه عند العمل بمفردهم، مما يجعلهم أقل إنتاجية عند العمل في مجموعات.

Span of Control

It refers to the number of people managed by one manager.

حدود السلطة

يشير هذا المصطلح إلى نطاق سلطة القيادات، ويشير إلى عدد الأشخاص الذين يخضعون لسلطة المدير.

Statistical Process Control (SPC)

It refers to a set of statistical analysis techniques used in quality control to monitor and control production processes, ensure process efficiency (less waste), and emphasize the early detection and prevention of problems.

المراقبة الإحصائية للعمليات

هي مجموعة من أساليب التحليل الإحصائية المستخدمة لمراقبة وضبط جودة الإنتاج، وضمان كفاءة العمليات، وتقليل هدر الإنتاج، ورصد ومعالجة العيوب في وقت مبكر لتلافي حدوث المشكلات في مراحل لاحقة من الإنتاج.

Stereotype

It refers to a generalized belief, often inaccurate, about a particular category of people.

الصورة النمطية

يشير هذا المصطلح إلى ميل البعض لتعميم بعض التصورات والافتراضات حول مجموعة معينة من الأشخاص، وغالبًا ما تكون هذه التصورات غير منطقية أو غير دقيقة.

Stockout Cost

It is the cost incurred when inventory is not available to meet demand.

تكلفة نفاد المخزون

هي التكلفة أو الخسارة التي تتكبدها الشركة نتيجة نفاد المخزون وعدم قدرتها على تلبية طلبات العملاء.

Suboptimization

It refers to an inadequate or flawed optimization. It occurs when each unit in an organization attempts to reach an optimal solution for its unit, but that may not be optimal for the whole organization.

التحسين المُشتت

يشير هذا المصطلح إلى أحد الأخطاء التي تقع فيها الشركات والتي تؤدي إلى مستوى غير كافٍ من التحسين والتطوير. ويحدث ذلك عندما يسعى كل قسم في المؤسسة لإيجاد الحلول الأمثل لتطوير أدائه بمعزل عن بقية الأقسام، إلا أن هذه الحلول قد تكون غير كافية لتطوير الأداء الكلي للمؤسسة.

Supply

It is the willingness and ability of producers to offer a product/service for sale.

العرض

هو رغبة واستعداد المنتجين لعرض منتجاتهم أو خدماتهم للبيع.

Supply Chain Management (SCM)

The Association for Supply Chain Management (APICS) defines supply chain management as The design, planning, execution, control, and monitoring of supply chain activities with the objective of creating net value, building a competitive infrastructure, leveraging worldwide logistics, synchronizing supply with demand, and measuring performance globally.

إدارة سلسلة الإمداد

وفقًا لرابطة إدارة سلسلة الإمداد، يمكن تعريف مصطلح إدارة سلسلة الإمداد على أنها: تصميم وتخطيط وتنفيذ ومراقبة جميع أنشطة سلسلة الإمداد، بهدف خلق قيمة جديدة للمستهلك، وإنشاء بنية تحتية تنافسية، والاستفادة من الشبكات اللوجستية العالمية، وموازنة العرض والطلب، وقياس أداء سلسلة الإمداد العالمية.

Swim Lanes

It refers to a visual diagram that organizes the process activities into groups based on departments responsible for those activities.

مخطط مسارات السباحة

هو عبارة عن مخطط بصري يقسم كل عملية إلى مجموعات من الأنشطة والمهام بناءً على الأقسام المسؤولة عن تنفيذ هذه المهام.

Talent Acquisition

It is the process of identifying and acquiring skilled labor to meet organizational needs.

استقطاب المواهب

هي العملية التي يتم من خلالها تحديد واختيار الكفاءات الوظيفية المناسبة التي تلبي احتياجات المؤسسة.

Talent Management

It is the process of attracting, identifying, developing, engaging, retaining, and deploying the suitable calibers across the organization.

إدارة المواهب

هي العملية التي يتم من خلالها استقطاب واختيار الكفاءات الوظيفية ذات المهارات العالية، مع اتخاذ كافة الإجراءات اللازمة لتطوير واستبقاء تلك الكفاءات، كما تهتم تلك العملية بالتحقق من تعيين كل كفاءة في الموقع المناسب لها عبر المؤسسة.

Tall Organization

It refers to an organizational structure with a relatively narrow span of control.

- See Also: *Span of Control, Flat Organization*

الهيكل التنظيمي الرأسي

هو أحد نماذج الهياكل التنظيمية للمؤسسات، والذي يتسم بتوزيع السلطة بين عدد كبير من المديرين، حيث يكون كل مدير مسؤولًا عن عدد قليل فقط من الموظفين.

- راجع: حدود السلطة، الهيكل التنظيمي المسطح

Task Force

It is a committee formed of various functions that meet to solve a specific, mutual problem.

- Also Known As: *Ad Hoc Committee*

فريق عمل متخصص

هو فريق عمل يتم تشكيله من تخصصات وظيفية متعددة بهدف إيجاد حلول فعالة لمشكلة محددة.

- يُعرف بـ: لجنة خاصة

Telecommuting

It is the ability of an employee to do all or some of their work away from the office.

العمل عن بُعد

هو قدرة الموظف على أداء كل أو بعض مهامه الوظيفية بعيدًا عن المقر الرسمي للمؤسسة.

Therbligs

It refers to the basic elemental motions that make up a job. • See Also: *Time and Motion Study*

دراسة الحركات الأساسية

يشير هذا المصطلح إلى دراسة الحركات الأساسية المرتبطة بكل وظيفة بهدف تقليل الحركات غير الضرورية التي يقوم بها العامل، مما يساعد على زيادة الكفاءة والإنتاجية.
• راجع: دراسة الوقت والحركة

Throughput

It refers to the amount of production that can be produced and delivered within a defined time period.

معدل الإنتاجية

هو كمية الإنتاج التي يمكن تحقيقها وتسليمها خلال فترة زمنية محددة.

Time and Motion Study

It is a production efficiency technique used to record human motions while a specific job is being performed, to study the basic elemental motions that make up the job, and to eliminate unnecessary motions and identify the best sequence of motions for maximum efficiency. • See Also: *Therbligs*

دراسة الوقت والحركة

هي أحد الأساليب المستخدمة لتعزيز كفاءة الإنتاج، وتعتمد على تسجيل الحركات التي يقوم بها العامل أثناء تأدية وظيفة وتحديد الحركات الأساسية المرتبطة بكل وظيفة وكذلك تحديد الوقت اللازم لتأديتها، ثم إزالة الحركات غير الضرورية التي تتسبب في إهدار الوقت، ويهدف هذا الأسلوب أيضًا لتحديد الترتيب الأمثل للحركات لتحقيق أعلى مستوى من الكفاءة والإنتاجية. • راجع: دراسة الحركات الأساسية

Total Product

It is the entire bundle of products, services, and meanings of your offering, including things like service, warranty, or delivery, in addition to what the product means to the customer.

المنتج الكلي

هو إجمالي المنتجات والخدمات والمزايا التي تقدمها الشركة للعملاء، بما في ذلك مستوى الخدمة، وشهادات الضمان، ومواعيد التسليم، والمزايا التي يقدمها المنتج أو الخدمة للعملاء.

Validation

It refers to independent procedures to ensure that a product/service fulfills its intended purpose. • See Also: *Verification*

التحقق من الصلاحية

يشير هذا المصطلح إلى كافة الإجراءات التي يتم تنفيذها للتحقق من تمتع المنتج أو الخدمة بكافة الخصائص والمواصفات التي تلبي الغرض الذي صُنع من أجله.
• راجع: التحقق من الكفاءة

Vanity Metrics

It refers to metrics that look good on the surface but don't necessarily translate to any meaningful business results.

المقاييس الزائفة

يُطلق عليها أيضًا اسم المعايير الزائفة، وتشير إلى المعايير التي تعتبرها الشركات بمثابة مؤشرات مفيدة لتقييم أدائها لكنها لا تكون كذلك في الكثير من الأحيان. فهي تعطي انطباعات زائفة عن الأداء ولا تعكس الأداء الحقيقي للشركة.

Verification

It refers to independent procedures used to evaluate whether or not a product/service meets requirements and specifications.

• See Also: *Validation*

التحقق من الكفاءة

هو كافة الإجراءات التي يتم تنفيذها لتقييم مدى توافق المنتج أو الخدمة مع الشروط والمواصفات المطلوبة.

• راجع: التحقق من الصلاحية

Warehousing

It refers to the design and operation of facilities to receive, store, and ship products.

التخزين

تشمل عملية التخزين تصميم وإدارة المنشآت المسؤولة عن استلام وتخزين وشحن المنتجات.

White-Collar Worker

It refers to an administrative worker who performs professional, desk, or managerial work.

• See Also: *Blue-Collar Worker*

أصحاب الياقات البيضاء

يشير هذا المصطلح إلى الموظفين الذين يعملون بوظائف إدارية وتعتمد وظائفهم بشكل أساسي على الأعمال المكتبية أو الأعمال التي تتطلب المهارات الذهنية والإبداعية. • راجع: أصحاب الياقات الزرقاء

Work Breakdown Structure (WBS)

It is a hierarchical list of what must be done to achieve project objectives and create the required deliverables.

مخطط تقسيم العمل

هو إحدى الأدوات الفعالة لإدارة المشروعات، ويعتمد على إنشاء قائمة أو مخطط بياني بكافة المهام اللازمة لإنجاز المشروع على النحو المطلوب وتسليم مراحل المشروع وفقًا للجدول الزمني المحدد.

Yield Management

It is an approach used to manage the relationship between supply and demand to maximize revenue by using a strategy of variable pricing. In this approach, prices are set relative to capacity availability. When demand is higher than capacity, prices increase (surge price, for example), and prices decrease when demand is lower than capacity (using discounts, for example).

إدارة العائد

هي أحد الأساليب المستخدمة لزيادة العائدات من خلال إدارة العلاقة بين العرض والطلب. ويعتمد هذا الأسلوب بشكل أساسي على إستراتيجية الأسعار المتغيرة. وفي هذه الإستراتيجية، يتم تحديد الأسعار بناء على الطاقة الإنتاجية المتاحة. فعندما يكون مستوى الطلب أعلى من الطاقة الإنتاجية، يتم رفع الأسعار. وفي المقابل، عندما يكون الطلب أدنى من الطاقة الإنتاجية، يتم خفض الأسعار (عن طريق الخصومات على سبيل المثال).

التقنيات

Technology

ACID Test

It is a kind of validating data for its atomicity, consistency, isolation, and durability.

الاختبار الرباعي لقاعدة البيانات

يُطلق عليه أيضًا اسم اختبار أسيد. ويُعد إحدى الأدوات الفعالة لضمان كفاءة قاعدة البيانات وتشير كلمة أسيد أو بالإنجليزية ACID إلى الأحرف الأولى من الكلمات الإنجليزية الأربع التي تعني الآتي: (١) الترابط. (٢) الاتساق. (٣) الاستقلالية. (٤) الاستمرارية.

Adaptive Layout

It refers to a website layout that uses media queries to change the site's design for specified devices or window sizes.

- See Also: *Responsive Web Design*

التصميم المرن

يُطلق عليه أيضًا اسم التصميم التفاعلي، وهو تصميم الموقع الإلكتروني بطريقة مرنة تسمح بتغيُّر بعض خصائص التصميم بشكل تلقائي ليتناسب مع أنواع الأجهزة المختلفة وأحجام الشاشات المختلفة.

- راجع: التصميم التفاعلي للموقع

Aggregation

Data aggregation is a process of searching for, gathering, and presenting data.

جمع البيانات

هي عملية البحث عن البيانات وجمعها بهدف معالجتها وتقديمها بصورة مناسبة.

Agile Model

In software development, it refers to a set of practices intended to improve the effectiveness of the software development process. It promotes adaptive planning, evolutionary development, early delivery, and continual improvement, and it encourages flexible responses to changes in requirements, resource availability, and understanding of the problems to be solved.

- See Also: *Waterfall Model*

المنهجية الرشيقة

يُطلق عليها أيضًا اسم المنهجية المرنة، وهي أحد الأساليب الفعالة لتطوير البرمجيات، والتي تهدف لتحسين الكفاءة والسرعة في عملية تطوير الحلول الإلكترونية. وهي تعتمد بشكل أساسي على التخطيط التفاعلي، والتطوير التدريجي للحلول المقترحة، والتحسين المستمر لهذه الحلول. ويساعد هذا النوع من المنهجيات المبرمجين على فهم المشكلات التي يُستهدف حلها بشكل أكبر، وعلى الاستجابة بشكل أسرع وأكثر مرونة للتغيرات التي تطرأ على الاحتياجات والموارد المتاحة. • راجع: نموذج الشلال

Algorithm

It is a set of rules we give to the computer for solving a specific problem.

الخوارزميات

هي مجموعة من الخطوات والتعليمات المنطقية التي يتم تنفيذها بشكل متسلسل والتي يتم تزويد الحاسوب بها لضمان استجابته بشكل مناسب للأوامر المختلفة.

Analytics

It refers to the use of mathematics, statistics, and programming to discover relevant patterns in data. • See Also: *Descriptive Analytics, Predictive Analytics, Prescriptive Analytics, Diagnostic Analytics*

تحليلات البيانات

يشير هذا المصطلح إلى استخدام علوم الإحصاء والرياضيات والبرمجة لفحص وفرز البيانات واستنباط الروابط فيما بينها. • راجع: التحليل الوصفي للبيانات، التحليل التنبئي للبيانات، التحليل التوجيهي للبيانات، التحليل التشخيصي للبيانات

Anonymization

It is a process to disassociate links between people in a database and their records to prevent the discovery of the source of the records. • See Also: *De-identification*

إخفاء الهوية

يُطلق على هذا المصطلح أيضًا اسم التعمية وحجب الهوية، وهو يشير إلى العملية التي يتم من خلالها إخفاء أو تشفير البيانات التي تساعد على تحديد هوية شخص معين. والهدف من هذه العملية هو حماية خصوصية مستخدمي الإنترنت. • راجع: حجب الهوية

Application Integration

It is the process of enabling independently designed applications to work together. API is a kind of integration method. • See Also: *Application Programming Interface*

تكامل التطبيقات

يشير هذا المصطلح إلى العملية التي تسمح للبرامج والتطبيقات المختلفة بالعمل بشكل متناغم ومتوافق مع بعضها البعض. وتعتبر واجهة برمجة التطبيقات إحدى الوسائل المستخدمة لضمان التكامل بين البرامج والتطبيقات المختلفة. • راجع: واجهة برمجة التطبيقات

Application Programming Interface (API)

It is an application that helps different software program components work together, so that it has the appearance of operating as a single software application. • Example: *Google Maps API allows developers to embed Google maps on web pages.*

واجهة برمجة التطبيقات

هي تقنية تعمل على الربط بين عناصر البرنامج أو التطبيق المختلفة، مما يساعدها على العمل بشكل متناسق مع بعضها البعض، فتظهر للمستخدم كتطبيق واحد متكامل ومتسق. • على سبيل المثال: تسمح واجهة التطبيقات الخاصة بخرائط جوجل للمبرمجين بإدماج هذه الخرائط ضمن صفحات الويب المختلفة.

Application Service Provider (ASP)

It refers to a company that provides its customers with access to software applications through the Internet, usually via a web browser interface; ASPs host the software on their servers rather than having the customers install the software on their computers. • See Also: *Cloud Computing*

مزود خدمة التطبيقات

هي الشركة التي تتيح للعملاء الوصول لبرامج وتطبيقات معينة عبر الإنترنت (عادةً من خلال متصفح الويب)، حيث تقوم هذه الشركات باستضافة البرامج على خوادمها الخاصة وإتاحة الوصول إليها للعملاء عبر الإنترنت، بدلًا من تحميلها مباشرةً على أجهزة العملاء. • راجع: الحوسبة السحابية

Architecture

It refers to the overall design of a computing system (hardware, software, access methods, and protocols) and the interrelationships between its components.

البنية الحاسوبية

يشير هذا المصطلح إلى التصميم العام للنظام الحاسوبي والعلاقات المترابطة بين العناصر المختلفة للنظام (بما في ذلك الأجهزة (الهاردوير)، والبرمجيات (السوفت وير)، وطرق الوصول، وبروتوكولات الحوسبة، وغيرها من عناصر النظام).

Artificial Intelligence (AI)

It refers to the ability of a machine to mimic the capabilities of the human mind, such as learning from examples and experience, recognizing objects, understanding and responding to language, making decisions, and solving problems.

الذكاء الاصطناعي

يشير هذا المصطلح إلى قدرة الآلة على محاكاة القدرات الذهنية للعقل البشري، مثل القدرة على التعلم من الأمثلة والتجارب السابقة، والتعرف على الأشياء، وفهم اللغات المختلفة والاستجابة لها، واتخاذ القرارات، وحل المشكلات.

Asynchronous

It refers to moving on to perform another task before the present one has been finished • See Also: *Synchronous*

المعالجة غير المتزامنة

يُطلق عليها أيضًا الحوسبة غير المتزامنة، ويُقصد بها الانتقال لأداء عملية أخرى قبل الانتهاء من إتمام العملية الحالية. • راجع: المعالجة المتزامنة

Attributes

It refers to a specification that defines a property of an object, element, or file.

السمات

هي الخصائص والمواصفات التي تُميز أحد العناصر الحاسوبية عن غيره.

Augmented Analytics

It is the use of technologies such as machine learning and artificial intelligence to assist with data preparation, insight generation, and insight explanation.

التحليلات المعززة

يشير هذا المصطلح إلى استخدام التقنيات الحديثة (مثل تقنيات التعلُّم الآلي والذكاء الاصطناعي) للمساعدة في معالجة البيانات، واستخلاص وتحليل الرؤى والاستنتاجات.

Augmented Intelligence

It refers to the partnership between human and machine intelligence to enhance cognitive performance, including learning, decision-making, and new experiences.

الذكاء المعزز

هو المزج بين الذكاء البشري والذكاء الاصطناعي من أجل تعزيز القدرات المعرفية مثل القدرة على التعلُّم واتخاذ القرار.

Augmented Reality (AR)

It is a technology that combines the real world with computer-generated (virtual) objects that appear to coexist in the same space as that occupied by the real world.
• See Also: *Virtual Reality*

الواقع المعزز

هي التقنيات التي تمزج بين العناصر الحقيقية الموجودة في العالم الفعلي والعناصر الافتراضية التي يتم إنشاؤها بواسطة الحاسوب فتبدو وكأنها جزء لا يتجزأ من البيئة الحقيقية المحيطة بالمستخدم.
• راجع: الواقع الافتراضي

Automated Testing

It refers to software or services used to assist in the testing process, including functional and load testing.

تقنيات الاختبار التلقائي

هي البرامج والخدمات الإلكترونية التي تساعد على تحسين عمليات التقييم والاختبار بشكل تلقائي، بما في ذلك اختبارات التحمل وعمليات تقييم الأداء التي يتم إجراؤها للأجهزة والأنظمة والبرمجيات وغيرها من العناصر الإلكترونية.

Automation

It is the use of computers to control a certain process to increase reliability and efficiency.

الأتمتة

يشير هذا المصطلح إلى استخدام الحاسوب والتقنيات الإلكترونية لتنفيذ المهام والعمليات المختلفة بشكل أكثر سهولة وموثوقية وكفاءة.

Back End

It refers to the part of a website, web service, or application that makes it run and is typically not visible to the user who is interacting with the site or service.
• See Also: *Front End*

الواجهة الخلفية

هي العناصر التي تساعد على تشغيل الموقع أو التطبيق أو الخدمة الإلكترونية، وهذا النوع من العناصر يكون غير مرئي للمستخدم الذي يتعامل مع الموقع أو الخدمة. • راجع: الواجهة الأمامية

Backup

It is a process of keeping a copy of your files on second storage, as a precaution if the first storage fails.

النسخ الاحتياطي

هي عملية الاحتفاظ بنسخة احتياطية من الملفات والبيانات على وسائط تخزين أخرى تحسبًا لحدوث أية مشكلات في النسخة الأصلية التي تم تخزينها.

Behavioral Analytics

It is the use of data concerning individuals' behavior to understand the intent and predict future actions.

التحليلات السلوكية

هو جمع وتحليل البيانات المتعلقة بالسلوكيات الحالية للأفراد من أجل التعرف على ميولهم وتوجهاتهم والتنبؤ بقراراتهم المستقبلية بشكل أفضل.

Beta Testing

It is the stage at which a new product is tested under conditions of actual usage.

اختبار بيتا

هو اختبار وتقييم النموذج النهائي للمنتج الجديد قبل طرحه في الأسواق، حيث يتم اختبار أداء المنتج وسط بيئة محاكية للبيئة الفعلية التي سيتم استخدامه فيها.

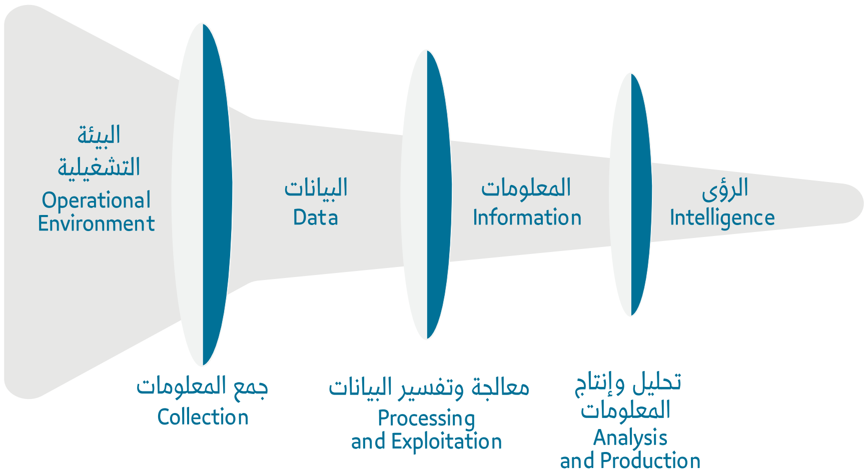
البيانات الضخمة

كما يتضح من الاسم، تشير البيانات الضخمة إلى مجموعة هائلة من البيانات (المنظمة وغير المنظمة)، والتي يصعُب إدارتها بواسطة أنظمة معالجة البيانات التقليدية نظرًا لضخامة حجمها. وعادةً ما يتم تمييز البيانات الضخمة بناءً على المعايير السبعة التالية: (١) حجم البيانات، (٢) سرعة معالجة البيانات، (٣) تنوع شكل البيانات (منظمة وغير منظمة وشبه منظمة)، (٤) تعدد مصادر البيانات (صور ونصوص وصوتيات)، (٥) موثوقية البيانات، (٦) تمثيل البيانات، (٧) قيمة البيانات.

Big Data

It refers to a huge amount of data (structured and unstructured). Traditional data processing systems would not be able to handle these amounts. Commonly, big data is described with seven V's: (1) Volume, (2) Velocity, (3) Variety, (4) Variability, (5) Veracity, (6) Visualization, and (7) Value.

العلاقة بين البيانات والمعلومات والرؤى
Relationship of Data, Information and Intelligence



• راجع: البيانات الصغيرة، البيانات العريضة، المعايير السبعة للبيانات الضخمة

• See Also: *Small Data, Wide Data, Seven V's*

المعلوماتية الحيوية

يُطلق على هذا المصطلح أيضًا اسم الحوسبة المعلوماتية وعلم الأحياء الحاسوبي. وهو أحد التخصصات العلمية التي تجمع بين علوم الأحياء والحاسوب والرياضيات، حيث يسعى لتقديم الأدوات والتقنيات الفعالة لجمع وحفظ وتحليل ونشر البيانات الحيوية.

Bioinformatics

It is a subdiscipline of biology and computer science, concerned with acquiring, storing, analyzing, and disseminating biological data.

المقاييس الحيوية

تشير المقاييس الحيوية إلى تقنيات الذكاء الاصطناعي المستخدمة للتعرف على هوية الأشخاص من خلال تحليل خصائصهم الحيوية (مثل الوجه، الطول، إلخ).

Biometrics

It is an AI technology used to recognize people by their physical traits, like face, height.

Blockchain

It is an expanding list of cryptographically signed, irrevocable transactional records shared by all participants in a network. Each record contains a timestamp and reference links to previous transactions.

تقنية البلوك تشين

يُشار إليها أيضًا باسم سلاسل الكتل. وهي مجموعة من البيانات المشفرة وغير القابلة للتغيير التي يتم تنظيمها في شكل سلاسل من كتل البيانات. فكل مجموعة من البيانات تُسمى كتلة وترتبط الكتل ببعضها البعض لتكون سلسلة بيانات طويلة ومتنامية بشكل مستمر. وكل كتلة تضم روابط وبيانات زمنية تربطها بالكتلة السابقة عليها. وتتم إتاحة تلك البيانات لجميع الأشخاص على شبكة الإنترنت، ويمكن تداولها بشكل آمن وشفاف.

Business Analyst

It refers to the person who analyzes the business environment and processes, evaluates business needs, and identifies the appropriate solution. • See Also: *Systems Analyst*

محلل الأعمال

هو الشخص الذي يقوم بتحليل بيئة ونظم الأعمال، حيث يعمل على تقييم احتياجات الأعمال وتحديد الحلول المناسبة لتلك الاحتياجات. • راجع: محلل النظم

Business Intelligence (BI)

It refers to identifying, extracting, and analyzing (usually descriptive) data to extract valuable business insights which enable decision-making.

ذكاء الأعمال

يشير هذا المصطلح إلى عملية جمع وتحليل البيانات المناسبة بهدف استخلاص رؤى مفيدة تساعد الشركات على اتخاذ قرارات مستنيرة ومربحة.

Call Detail Record (CDR) Analysis

It refers to analyzing the data (such as time and length of call) collected by telecommunications companies about phone calls.

تحليل سجل المكالمات (CDR)

هو تحليل البيانات التي تجمعها شركات الاتصالات حول المكالمات الهاتفية (مثل توقيت المكالمة، طول المكالمة، إلخ).

Cascading Style Sheets (CSS)

It is the language used to add style (page's layout, color, fonts, animations, etc.) to documents created with HTML.

لغة سي إس إس (CSS)

سي إس إس هو اختصار لمصطلح صفحات التنسيق النمطية، وهي إحدى لغات البرمجة التي تُستخدم بشكل أساسي لتصميم شكل صفحات الويب التي يتم إنشاؤها باستخدام لغة إتش تي إم إل (HTML). ويشمل ذلك تحديد تنسيق الصفحة، والألوان، ونوع الخط، والرسوم المتحركة، وغيرها من عناصر التصميم.

Chatbot

It is a software that simulates human-like conversations (Chat Robot) with users, using advanced neural networks and artificial intelligence techniques.

روبوت المحادثة

يُعرف أيضًا باسم روبوت الدردشة والتشات بوت، وهو برنامج حاسوبي تم تصميمه لمحاكاة المحادثات البشرية، حيث يستخدم تقنيات الذكاء الاصطناعي والشبكات العصبية للرد على المستخدمين بشكل تفاعلي وكأنه شخص طبيعي يتحاور معهم.

Classification Analysis

It is an analysis that identifies and assigns categories (known groups) to a collection of data. • See Also: *Cluster Analysis*

تحليل تصنيفات البيانات

هو أحد الأساليب الإحصائية المستخدمة في تحليل البيانات، ويعتمد على جمع وتحليل البيانات بهدف تحديد نوعيتها وتصنيفها ضمن فئة مُعرّفة مسبقًا.
• راجع: التحليل العنقودي للبيانات

Clickstream Analytics

It is the analysis of users' online activity through the items they click on.

تحليلات مسار النقر

هو تحليل تفاعلات وأنشطة المستخدمين على شبكة الإنترنت من خلال تحديد المواقع والعناصر التي يقومون بمشاهدتها والنقر عليها.

Cloud Computing

It refers to using (storing and running) computing capabilities (including data and software) on remote servers that are accessible from anywhere on the Internet. Cloud computing can be public (for the general public), private (for a single organization), or hybrid. Cloud computing includes SaaS, infrastructure as a service (IaaS), platform as a service (PaaS), desktop as a service (DaaS), managed software as a service (MSaaS), mobile backend as a service (MBaaS), data center as a service (DCaaS), and information technology management as a service (ITMaaS). • Example: *Service like Google Docs, Facebook, and Gmail*
• See Also: *SaaS*

الحوسبة السحابية

يشير هذا المصطلح إلى القدرة على استخدام الأنظمة والخدمات الحاسوبية المتاحة على خوادم بعيدة، والتي يمكن الوصول إليها من أي مكان عن طريق الإنترنت (بما في ذلك الوصول للبيانات والبرمجيات). وهناك ثلاثة نماذج من الحوسبة السحابية: حوسبة سحابية عامة ، وحوسبة سحابية خاصة، وحوسبة سحابية مختلطة (مزيج من النموذجين العام والخاص). وهي تشمل مجموعة واسعة من الخدمات المتاحة على السحابة والتي يمكن الوصول إليها عن بُعد عن طريق الإنترنت، مثل: تقديم البرمجيات كخدمة (SaaS)، تقديم البنية التحتية كخدمة (IaaS)، تقديم نظام التشغيل كخدمة (PaaS)، تقديم سطح المكتب كخدمة (DaaS)، تقديم البرمجيات المدارة كخدمة (MSaaS)، تقديم الواجهة الخلفية للجوال كخدمة (MBaaS)، تقديم مركز البيانات كخدمة (DCaaS)، وتقديم إدارة المعلومات التقّنية كخدمة (ITMaaS).
• على سبيل المثال: خدمة مستندات جوجل، الفيسبوك، جي ميل. • راجع: تقديم البرمجيات كخدمة (SaaS)

Cloud

It refers to any Internet-based application or service that is hosted remotely.

السحابة الإلكترونية

يشير هذا المصطلح إلى التطبيقات والخدمات التي تتم استضافتها على خوادم بعيدة، ويمكن الوصول إليها واستخدامها في أي وقت ومن أي مكان عن طريق الإنترنت.

Cloudbursting

It is the use of an alternative set of public or private cloud services as a way to augment and handle peaks in IT system requirements at startup or during runtime.

مزيج السحب الإلكترونية

هو الاستعانة بمزيج من خدمات السحابة الخاصة والعامة لتلبية الاحتياجات المتزايدة على خدمات تقنية المعلومات في الأوقات التي تزداد فيها الحاجة لتلك الخدمات (مثل أوقات بدء وتشغيل الأنظمة والبرامج).

Cluster Analysis

It is an explorative analysis that tries to identify structures (unknown homogenous groups of cases) within the data.
• Also Known As: *Segmentation Analysis, Taxonomy Analysis* • See Also: *Classification Analysis*

التحليل العنقودي للبيانات

هو أحد أساليب جمع وتنظيم البيانات، ويعتمد على استكشاف وتحديد مجموعات البيانات المتشابهة لإدراجها معًا ضمن الفئة المناسبة (غير مُعرفة مسبقًا).
• يُعرف بـ: تحليل شرائح البيانات، تحليل فئة البيانات
• راجع: تحليل تصنيفات البيانات

Cluster Computing

It is the process of sharing the computation tasks among multiple computers, and those computers or machines form the cluster. Advantages of cluster computing include processing speed, cost efficiency, and scalability.

الحوسبة العنقودية

هي مجموعة من الخوادم أو أجهزة الحاسوب التي تشترك مع بعضها البعض في تنفيذ العمليات الحاسوبية وكأنها نظام واحد (ويُشار إليها باسم العنقود). وتقدم الحوسبة العنقودية العديد من الفوائد مثل سرعة المعالجة، وخفض التكلفة، ومرونة تغيير القدرات الحاسوبية.

Cold Data Storage

It is the process of storing old data on low-power servers.

تخزين البيانات غير النشطة

يُطلق على هذا المصطلح أيضًا اسم تخزين البيانات الباردة، ويشير إلى تخزين البيانات القديمة أو البيانات غير المستخدمة على خوادم تستهلك قدرًا أقل من الطاقة.

Colocation

It is the practice of renting equipment, space, and bandwidth from privately owned servers to retail customers.

المشاركة الحاسوبية

يشير هذا المصطلح إلى عملية تأجير المعدات التقنية أو مساحات على السحابة الإلكترونية إلى أفراد المستخدمين من الشركات التي تمتلك خوادم خاصة.

Computer Assisted Design (CAD)

It is the use of software to create, modify, analyze, or optimize designs of parts, products or structures.

التصميم باستخدام الحاسوب

يشير هذا المصطلح إلى استخدام برامج الحاسوب لإنشاء وتعديل وتحسين تصميمات المنتجات والعناصر والهياكل الهندسية المختلفة.

Computer Vision

It is an interdisciplinary field that deals with how computers can gain high-level understanding from digital images or videos.

الرؤية الحاسوبية

يشير هذا المصطلح إلى أحد مجالات علم الحاسوب والذكاء الاصطناعي التي تهدف لتعزيز قدرة الحاسوب على تمييز الأشياء بصريًا، حيث تسعى لإنشاء تطبيقات إلكترونية ذكية يمكنها فهم وتحليل الصور والفيديوهات الرقمية بشكل أفضل يحاكي طريقة فهم البشر لها.

Concurrency

It is the ability of a system to manage multiple tasks simultaneously.

التنفيذ المتزامن

يشير هذا المصطلح إلى قدرة النظام على إدارة وتنفيذ عدة عمليات في آنٍ واحد.

Confabulation

It refers to the act of making an intuition-based decision to appear as if it is data-based.

الاستخدام المضلل للبيانات

هي إحدى الممارسات غير المقبولة في مجال الأعمال، حيث يتم اتخاذ القرارات بشكل عشوائي مع إيهام الآخرين بكونها قرارات قائمة على البيانات، أو يتم استغلال البيانات بشكل مضلل لإقناع الأطراف الأخرى بقرارات قد تم اتخاذها بالفعل.

Configuration

It is the arrangement of the hardware and software of an IT system in a way that ensures smooth functionality and optimal performance.

التكوين الحاسوبي

يُقصد بهذا المصطلح إعداد الأجهزة (الهاردوير) والبرمجيات (السوفت وير) بالصورة المناسبة التي تضمن عمل نظام تقنية المعلومات بشكل سلس وفعال.

Content Management System (CMS)

It is a web application designed to manage a website's content without the need to use a web coding language.

نظام إدارة المحتوى

هو أحد تطبيقات الويب، والتي يتم تصميمها لإدارة محتوى الموقع الإلكتروني دون الحاجة لاستخدام إحدى لغات البرمجة.

Customer Experience (CX)

It refers to your customers' holistic perception of your business or brand perceived through all interaction touchpoints from the pre-purchase stage until the post-purchase stage.

تجربة العملاء (CX)

يشير هذا المصطلح إلى آراء العملاء وانطباعاتهم عن الشركة أو العلامة التجارية بناءً على جميع تعاملاتهم معها، بدايةً من مرحلة ما قبل الشراء وحتى مرحلة ما بعد البيع.

Cybersecurity

It refers to the people, policies, processes, and technologies employed by an enterprise to protect its digital assets from digital attacks.

الأمن السيبراني

يُعرف أيضًا باسم أمن المعلومات والأمن الإلكتروني. ويشير إلى كافة التقنيات والإجراءات والسياسات التي تتخذها الشركات لتأمين أصولها الرقمية ضد أعمال القرصنة الإلكترونية، بما في ذلك تعيين الأشخاص المناسبين لتأمين هذه الأصول.

Dark Data

It is the data companies collect, process, and store during regular business activities but fail to use for other purposes such as business analytics.

البيانات المظلمة

هي أحد أنواع البيانات غير المستغلة في مستودع البيانات، حيث تقوم الشركات بجمعها ومعالجتها وتخزينها خلال تنفيذ أنشطتها المعتادة، لكنها لا تستطيع الاستفادة منها لأغراض أخرى فيما بعد مثل استخلاص الرؤى واتخاذ القرارات المناسبة وغيرها من الأغراض التي تفيد الأعمال.

Data Center

It is a facility containing many networked computers used for storing, processing, and distributing large amounts of data.

مركز البيانات

هو منشأة تضم العديد من أجهزة الحاسوب المتصلة بشبكة الإنترنت، والتي تُستخدم لتخزين ومعالجة وتوزيع كميات كبيرة من البيانات.

Data Cleansing

It is a process of reviewing data for completeness, accuracy, and consistency and then fixing any issues such as removing duplicate entries, correcting misspellings, and adding missing elements.
• See also: *Data Scrubbing*

تنقيح البيانات

يُطلق على هذه العملية أيضًا اسم تنظيف البيانات، وهي تشير إلى مراجعة البيانات من أجل التأكد من اكتمالها ودقتها واتساقها، مع تصحيح ما تم إيجاده مثل إزالة المعلومات المتكررة وتصحيح الأخطاء اللغوية وإضافة البيانات المفقودة. • راجع: تنقية البيانات

Data Exhaust

It is the data that a person creates as a byproduct of a common activity in the digital environment. • Example: *phone call log, web search history*

عوادم البيانات

يُقصد بهذا المصطلح البيانات الناتجة عن أنشطة مستخدمي الإنترنت أثناء تفاعلاتهم اليومية العادية على الإنترنت. • على سبيل المثال: تسجيلات المكالمات الهاتفية، أنشطة التصفح والبحث

Data Fabric

It is a single environment consisting of a unified structure and technologies needed to provide an organization with consistent capabilities, integrating data management across the cloud and on-premises to accelerate digital transformation.

نسيج البيانات

يشير هذا المصطلح إلى إنشاء بيئة رقمية موحدة تضم تقنيات موحدة وهيكل بيانات موحدًا، مما يُمكّن المؤسسات من إدارة أعمالها بشكل أكثر اتساقًا. فهذا النموذج يدعم جهود التحول الرقمي بالمؤسسة من خلال مساعدتها على إدارة جميع بياناتها بشكل متسق، ويشمل ذلك البيانات المتاحة على أجهزة المؤسسة وتلك المتاحة على السحابة.

Data Governance

It is the processes, roles, policies, standards, and metrics that ensure the appropriate behavior in the valuation, creation, consumption, and control of data and analytics.

حوكمة البيانات

يشير هذا المصطلح إلى جميع العمليات والسياسات والمعايير والمقاييس المستخدمة لضمان إدارة البيانات بشكل سليم، بما في ذلك عمليات تقييم البيانات وإنشائها واستخدامها ومعالجتها وتحليلها.

Data Integration

It is the process of combining data from different sources and presenting it in a single view.

تكامل البيانات

هي القدرة على دمج البيانات التي يتم جمعها من مصادر مختلفة وإتاحتها للمستخدمين في واجهة واحدة.

Data Integrity

It is the level of trust an organization has in the accuracy, completeness, timeliness, and validity of the data.

نزاهة البيانات

هو مستوى الثقة الذي تحظى به المؤسسة فيما يتعلق بالتزامها بالحفاظ على دقة وتكامل وصحة البيانات وتقديمها في الوقت المناسب.

Data Lake

It is a repository that stores a huge amount of raw data in its original format in a flat architecture. • See Also: *Data Warehouse*

بحيرة البيانات

يشير هذا المصطلح إلى مستودع أو قاعدة البيانات التي تقوم بتخزين كميات هائلة من البيانات الخام في صورتها الأصلية دون تنظيمها أو هيكلتها.

• راجع: مستودع البيانات

Data Literacy

It is the ability to read, write and communicate data in context.

المعرفة بالبيانات

يُقصد بها الإلمام بالبيانات، وهي القدرة على قراءة وكتابة البيانات والتعبير عنها بالشكل المناسب.

Data Mining

It is an analytical process of discovering and extracting patterns in large data.

تنقيب البيانات

هو أحد أساليب تحليل البيانات التي تهدف لاستخلاص روابط وعلاقات منطقية بين البيانات في مجموعة البيانات الكبيرة.

Data Monetization

It refers to the process of using data to obtain quantifiable economic benefits.

تسييل البيانات

يشير هذا المصطلح إلى استخدام البيانات لتحقيق أرباح وفوائد اقتصادية ومالية.

Data Scrubbing

It refers to the process of detecting and removing or correcting dirty data. • Also Known As: Data Cleansing • See Also: Dirty Data

تنقية البيانات

يشير هذا المصطلح إلى عملية تنقيح البيانات التي يتم من خلالها رصد وإزالة (أو تصحيح) البيانات ضعيفة الجودة (مثل البيانات غير الصحيحة، أو التالفة، أو المكررة، أو غير المكتملة). • يُعرف بـ: تنظيف البيانات • راجع: البيانات غير النظيفة

Data Storytelling

It refers to the practice of building a narrative around data and its visualizations to help create a context.

السرد الروائي للبيانات

السرد الروائي للبيانات أو رواية البيانات هي عملية استخدام البيانات لتكوين رواية وإنشاء المؤثرات البصرية المتعلقة بها لخلق سياق محيط بالبيانات.

Data Warehouse

It is a digital repository of data that can be used as a basis to analyze and taking more informed decisions. • See Also: *Data Lake*

مستودع البيانات

هو مستودع أو نظام رقمي لتخزين البيانات، والذي يمكن استخدامه للمساعدة في تحليل وتفسير البيانات واتخاذ قرارات مستنيرة. • راجع: بحيرة البيانات

Data Wiping

It is a process of permanently removing data from media so that it can no longer be read.

محو البيانات

هي عملية الحذف النهائي للبيانات من على النظام، فلا يمكن الوصول إليها بعد الحذف.

Database as a service (DaaS)

It is a database hosted in the cloud and sold on a metered basis. Examples include Heroku Postgres and Amazon Relational Database Service.

تقديم قاعدة البيانات كخدمة

هذا النوع من الخدمات يعتمد على إتاحة قواعد البيانات على السحابة الإلكترونية، مع بيعها أو تأجيرها للمستخدمين بناءً على مستوى الاستهلاك. وتُعد قاعدة البيانات Heroku Postgres وقاعدة بيانات Amazon Relational Database Service من أبرز الأمثلة على هذا النوع من الخدمات.

Decision Intelligence

It is the discipline of turning information into business decisions by applying data science within the context of a business problem.

ذكاء اتخاذ القرار

وهو أحد مجالات علوم البيانات التي تهدف لتحليل البيانات من أجل التوصل لقرارات أعمال مستنيرة تسهم في حل مشكلة محددة.

Decision Support Systems (DSS)

It is an information system that supports business decision-making.

نظام دعم اتخاذ القرار

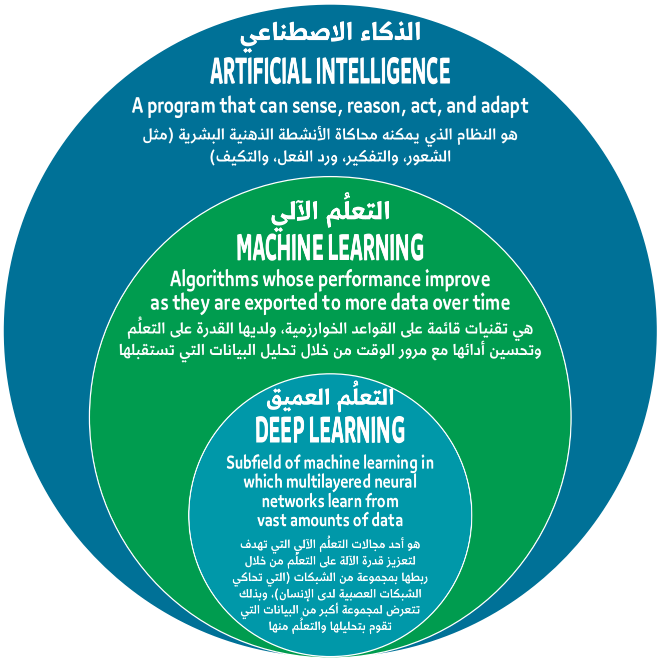
هو أحد أنظمة المعلومات التي تهدف إلى تحليل البيانات واستخلاص المعارف التي تسهم في التوصل لقرارات أفضل للأعمال.

Deep Learning

It is a machine learning technique used to learn from vast amounts of data to discover patterns and insights from unstructured data such as text and images.

التعلُّم العميق

هو أحد مجالات الذكاء الاصطناعي والتعلُّم الآلي التي تهدف لتعزيز قدرة الآلة على التعلُّم من البيانات الكبيرة، ويتم ذلك عن طريق استخلاص الرؤى واستكشاف الروابط المنطقية بين البيانات غير المنظمة (غير المهيكلة)، مثل النصوص والصور.



De-identification

It is the act of removing all data that links a person to a particular piece of information. • See Also: *Anonymization*

حجب الهوية

يُطلق عليه أيضًا اسم التعمية وإخفاء الهوية، ويشير لعملية إزالة البيانات التي تساعد على تحديد هوية الأشخاص. • راجع: إخفاء الهوية

Descriptive Analytics

It is the interpretation of historical data to answer that simple question "What happened?" • See Also: *Diagnostic Analytics*

التحليل الوصفي للبيانات

هو أحد أشكال تحليل البيانات الذي يعتمد على وصف البيانات السابقة بشكل مباشر ومبسط دون الحاجة لتفسيرها بشكل أعمق. وعادةً ما يوفر هذا النوع من التحليل الإجابة على السؤال التالي: ماذا حدث؟
• راجع: التحليل التشخيصي للبيانات

Diagnostic Analytics

It is a form of advanced analytics that examines data to answer the question "Why did it happen?" • See Also: *Descriptive Analytics*

التحليل التشخيصي للبيانات

هو أحد الأساليب المتطورة لتحليل البيانات، والتي تعتمد على فحص وتحليل البيانات من أجل تحديد الأسباب الجذرية للمشكلة. وعادةً ما يوفر هذا النوع من التحليل الإجابة على السؤال التالي: لماذا حدث ذلك؟ • راجع: التحليل الوصفي للبيانات

Digital Asset

It refers to anything that is stored digitally, uniquely identifiable, and valuable to organizations, such as documents, audio, videos, logos, slide presentations, spreadsheets, and websites.

الأصول الرقمية

يشير هذا المصطلح إلى كافة العناصر التي يتم تخزينها رقميًا. وتكون هذه العناصر على قدر كبير من الأهمية بالنسبة للمؤسسة، وتشمل الوثائق، والتسجيلات الصوتية، والفيديوهات، والشعارات، والعروض التقديمية، وجداول البيانات، والمواقع الإلكترونية وغيرها من العناصر التي تهم المؤسسة.

Digital Footprint

It refers to the data left behind when using a digital environment.

البصمة الرقمية

يشير هذا المصطلح إلى البيانات التي يخلفها المستخدمون في البيئة الرقمية نتيجة أنشطتهم على الإنترنت.

Digital Forensics

It is a branch of forensic science that includes recovering, investigating, examining, and analyzing material found in digital devices related to digital crimes.

العلم الجنائي الرقمي

هو أحد فروع العلم الجنائي الذي يقوم باسترجاع وتحليل البيانات والمواد الموجودة على الأجهزة الرقمية، والتي عادةً ما يكون لها علاقة بالجرائم الرقمية.

Digitalization

It is the process of using digital technologies to change a business into a digital business.

التحول الرقمي

يشير التحول الرقمي أو الرقمنة إلى استخدام التقنيات الرقمية لاستبدال عمليات ونماذج الأعمال التقليدية بعمليات رقمية أكثر سهولة وكفاءة.

DIKW Pyramid

It refers to the functional relationship between data, information, knowledge, and wisdom. Data is the raw material that we use to infer information that is processed, organized, or structured to form knowledge. Wisdom is integrated knowledge.

- Also Known As: *DIKW Hierarchy, Wisdom Hierarchy, Knowledge Hierarchy, Information Hierarchy, Information Pyramid, Data Pyramid*

هرم DIKW

هو تدرج هرمي يوضح العلاقة الوظيفية بين البيانات والقرارات والحكيمة من خلال مرورها بأربع مراحل، وهي: البيانات، المعلومات، المعرفة، الحكمة. ويبدأ الهرم بمرحلة البيانات التي تُعد بمثابة المادة الخام التي يتم تحويلها إلى معلومات فعلية، ثم تتم معالجة وتنظيم وهيكلة المعلومات لتحويلها إلى شكل المعرفة. أما المرحلة الأخيرة وهي الحكمة، فتمثل الشكل الأكثر تركيزًا وتكاملًا لهذه المعرفة.

- يُعرف بـ: التدرج الهرمي DIKW، التدرج الهرمي للحكمة، الترد الهرمي للمعرفة، التدرج الهرمي للمعلومات، هرم المعلومات، هرم البيانات



Dirty Data

It refers to any data that is incorrect, out-of-date, redundant, incomplete and/or formatted incorrectly.

البيانات غير النظيفة

يُطلق عليها أيضًا البيانات الملوثة والبيانات القذرة، وتشير إلى البيانات رديئة الجودة (مثل البيانات غير الصحيحة، أو القديمة، أو المكررة، أو غير المكتملة، أو غير المنسقة بشكل جيد).

Distributed Computing

It is a type of computing in which different components and objects comprising an application can be located on different computers connected to a network.

الحوسبة الموزعة

هو أحد مجالات الحوسبة التي تعتمد على تشغيل عدة مكونات وعناصر مختلفة وموزعة على عدة حواسيب لتشكّل فيما بينها تطبيقًا واحدًا يعمل بشكل متكامل بإمكانات متقدمة.

Domain name service (DNS)

It is a directory of domain name IPs. When you type a website address, it is translated into a unique number (IP address) used to reach that web domain.

نظام أسماء النطاقات

هو نظام يخزن البيانات الخاصة بأسماء نطاقات الإنترنت مع ربطها بعناوين بروتوكولات الإنترنت، مما يجعل استخدام الإنترنت والوصول للمواقع الإلكترونية أكثر سهولة. فعندما يقوم الشخص بكتابة عنوان الموقع الإلكتروني الذي يود زيارته، يقوم النظام بترجمة العنوان تلقائيًا إلى رموز وأرقام فريدة (بروتوكولات الإنترنت) مما يتيح له الدخول على هذا الموقع الإلكتروني الذي يحمل اسم النطاق المقابل.

Emulator

It is an application that duplicates the functionality of the hardware or operating systems for testing purposes.

برامج المحاكاة الإلكترونية

هي برامج إلكترونية تعمل على محاكاة طريقة عمل الأجهزة والشبكات وأنظمة التشغيل من أجل استخدامها في أغراض اختبار التطبيقات.

Encryption

It is the process of converting data into codes to prevent unauthorized access.

التشفير

هي عملية تحويل البيانات إلى رموز وأكواد لحمايتها ومنع الوصول إليها من قِبَل المستخدمين غير المصرح لهم باستخدامها.

ERP Software

It refers to the enterprise resource planning software that allows a company to manage various aspects of a business such as planning, supply chain, accounting, inventory, and human relations, all in one place.

برامج تخطيط موارد المؤسسة (ERP)

هي البرامج التي تستخدمها المؤسسة لمساعدتها على إدارة جوانب الأعمال المختلفة، مثل عمليات التخطيط، وإدارة سلاسل الإمداد، وعمليات المحاسبة، وإدارة المخزون، وإدارة العلاقات العامة والموارد البشرية، وإدارة المشروعات والمشتريات، وغيرها من أنشطة الأعمال.

Expert System

It is a software system that emulates the decision-making ability of a human expert. Applications include computer vision and image processing, speech recognition, and biometrics.

النظام الخبير

هو أحد البرامج الحاسوبية الذكية المصممة لمحاكاة أداء الخبير البشري. وهو يعتمد على تقنيات الذكاء الاصطناعي لتحليل وتحديد العناصر المختلفة، مثل تقنيات الرؤية الحاسوبية، ومعالجة الصور، والتعرف على الصوت، والتعرف على القياسات الحيوية.

Exploratory Analysis

It is a data analysis process to discover data for patterns and main data characteristics.

التحليل الاستكشافي للبيانات

هو أحد أساليب تحليل البيانات التي تسعى للتعرف على خصائص البيانات وإيجاد علاقات وروابط منطقة فيما بينها بهدف اكتشاف أفكار وفرضيات جديدة.

Eye Tracking

It is the use of technology to track the angle or position of a user's visual attention.

تقنية تتبع حركة العين

هي إحدى التقنيات المتطورة التي تعمل على تتبع حركة العين من خلال تحديد الزاوية أو الموضع الذي تركز عليه عينا الشخص أثناء النظر إلى الأشياء المختلفة.

Firewall

It is a network security device that monitors incoming and outgoing network traffic and decides whether to allow or block specific traffic based on a defined set of security rules.

جدار الحماية

يُشار إليه أحيانًا باسم الجدار الناري، وهو أحد برامج حماية الشبكات التي تعمل على مراقبة وتنظيم حركة دخول وخروج البيانات عبر مناطق الشبكة، حيث يقوم البرنامج بقبول أو رفض مرور البيانات بناءً على مجموعة من التعليمات والمعايير الأمنية المحددة مسبقًا.

Front End

It refers to all the parts of a website or software that users can see and interact with. • See Also: *Back End*

الواجهة الأمامية

هي جميع العناصر التي تظهر للمستخدم على المواقع أو التطبيقات الإلكترونية، والتي يمكنه التفاعل معها لتشغيل واستخدام هذه المواقع والتطبيقات.
• راجع: الواجهة الخلفية

Full Stack Web Developer

A full stack web developer is a person who can develop both client (Front End) and server software (Back End).
• See Also: *Front End, Back End*

مصمم الويب الشامل

هو الشخص الذي لديه القدرة على تطوير كل من الواجهة الخلفية والواجهة الأمامية للمواقع والتطبيقات الإلكترونية. • راجع: الواجهة الأمامية، الواجهة الخلفية

Function Points

It is a method of measuring the size of a software system based on the functional view of the system.

النقاط الوظيفية

يُطلق عليها أيضًا اسم الوحدات الوظيفية، وهي إحدى الطرق المنهجية التي تم استحداثها لقياس حجم البرمجيات، حيث تعتمد على تقدير حجم البرنامج بناءً على العمليات (أو الوظائف) التي يمكنه القيام بها.

Fuzzy Logic

It is an artificial intelligence approach to logic; instead of judging whether a statement is true or false (0 or 1), it refers to the degree to which a statement is close to the truth (from 0 to 1).

المنطق الترجيحي

يُطلق عليه أيضًا اسم المنطق الضبابي والمنطق المبهم، وهو إحدى تقنيات الذكاء الاصطناعي التي تهدف لتنظيم المعلومات غير المؤكدة. فهي تتعامل مع هذا النوع من المعلومات بشكل يشبه نظرية الاحتمالات المستخدمة في الرياضيات. فبدلًا من تصنيف عبارة ما على أنها عبارة صحيحة تمامًا (والتي يُرمز لها بالرقم ١) أو خاطئة تمامًا (والتي يُرمز لها بالرقم ٠)، فإنه يتم تصنيفها بشكل تقديري بين المستوى ٠ والمستوى ١ بناءً على قوة احتمالات صحتها.

Gamification

It is the use of game mechanics, experience design, and techniques from behavioral science to engage and motivate people to achieve their goals digitally.

تقنيات التلعيب

يُطلق عليها أيضًا تقنيات اللوعبة واللعبنة، وهي تطبيقات إلكترونية مستوحاة من عالم الألعاب، وتعتمد على المزج بين عناصر اللعبة وعناصر التصميم والتحليل السلوكي، وتهدف لتحفيز الأشخاص وتشجيعهم على التعلُّم والتفوق وتحقيق أهدافهم.

GDPR

It refers to the General Data Protection Regulation issued by the European Commission. Its primary aim is to enhance individuals' control and rights over their personal data.

النظام الأوروبي العام لحماية البيانات (GDPR)

هو النظام الذي أصدرته المفوضية الأوروبية لحماية البيانات والخصوصية. ويتمثل الهدف الأساسي من النظام في تعزيز قدرة الأفراد على حماية بياناتهم الشخصية، حيث يكفل لهم الحق في التحكم في استخدامها.

Geofencing

It refers to creating a virtual boundary in which a device, individual, or asset can be tracked and monitored or detected if the boundary is violated, such as tracking pets and Alzheimer's patients.

الحدود الجغرافية الافتراضية

يشير هذا المصطلح إلى إنشاء نطاقات أو حدود جغرافية افتراضية تتيح مراقبة وتتبع حركة الأجهزة أو الأفراد أو العناصر (مثل تتبع حركة الحيوانات الأليفة ومرضى الزهايمر)، وذلك للتأكد من عدم تجاوز هذه العناصر للنطاق المحدد.

Graphical User Interface (GUI)

It is a method that enables humans to interact with machines through graphical icons and audio indicators instead of text inputs.

واجهة المستخدم الرسومية

هي أحد أنواع الواجهات التي تتيح للمستخدمين التفاعل مع الأجهزة الإلكترونية من خلال رسومات الجرافيك أو من خلال العناصر الصوتية، وليس من خلال إدخال النصوص والتعليمات المكتوبة.

Gray Scale

It is the range of gray tones used to create a monochrome image.

التدرج الرمادي للصور الرقمية

هي تقنية تتيح استخدام درجات مختلفة من اللون الرمادي لإنشاء صور أحادية اللون.

Grid Computing

It is a group of networked computers that work together as a virtual supercomputer to perform large tasks, such as analyzing big data.

الحوسبة الشبكية

هي مجموعة من أجهزة الحاسوب المستقلة والمتصلة مع بعضها البعض بشبكة واحدة، وهي تعمل معًا بشكل متناسق وكأنها جهاز حاسوب فائق كبير من أجل أداء العمليات المعقدة (مثل تحليل البيانات الضخمة).

برنامج هادوب

هو برنامج أو منصة برمجية مفتوحة المصدر ومكتوبة بلغة الجافا. ويعتمد البرنامج على تخزين ومعالجة قواعد البيانات الضخمة باستخدام مجموعة موزعة من أجهزة الحاسوب، لضمان سرعة وكفاءة المعالجة.

Hadoop

It is an open-source software framework that supports the processing and storage of massive datasets in a distributed computing environment.

التطبيق المختلط

هو التطبيق الإلكتروني الذي يمكن استخدامه وتشغيله على أنواع مختلفة من الأجهزة، مثل أجهزة الحاسوب، وأجهزة الجوال، والأجهزة اللوحية (التابلت).

Hybrid App

It is an application that works on different platforms such as computers, mobile devices, and tablets.

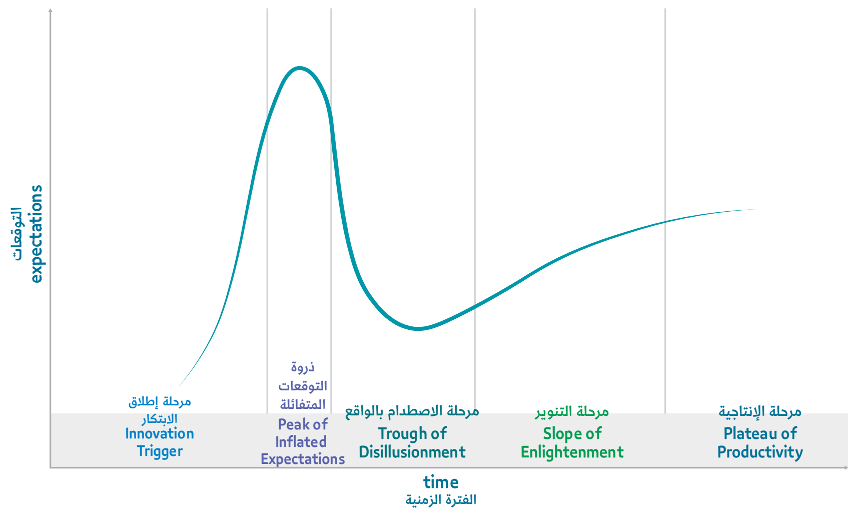
دورة النضج

هي إحدى المنهجيات التي طورتها شركة الأبحاث والاستشارات الأمريكية الرائدة جارتنر للتعبير عن درجة النضج في استخدام وتطبيق إحدى الابتكارات أو التقنيات الجديدة، والتي يتم التعبير عنها من خلال رسم بياني توضيحي. وتتكون دورة النضج من خمس مراحل أساسية، وتقع كل مرحلة منها عند موضع محدد في الرسم البياني يعبر عن مستوى التقدم في رحلة تطبيق التقنية الجديدة أو الابتكار، وهي كالتالي: (١) مرحلة إطلاق الابتكار، (٢) ذروة التوقعات المتفائلة، (٣) مرحلة الاصطدام بالواقع، (٤) مرحلة التنوير (٥) مرحلة الإنتاجية.

Hype Cycle

It is a graphical presentation developed by the American research, advisory, and information technology firm Gartner to represent the maturity, adoption, and social application of new technologies and innovations. The five phases in the hype cycle are (1) Innovation Trigger, (2) Peak of Inflated Expectations, (3) Trough of Disillusionment, (4) Slope of Enlightenment, and (5) Plateau of Productivity.

The Hype Cycle دورة النضج



الأتمتة المكثفة

هي إحدى منهجيات الأتمتة التي تقوم فيها المؤسسات بأتمتة أكبر عدد ممكن من عمليات وممارسات الأعمال لزيادة كفاءتها التشغيلية. ولتحقيق هذا الهدف، تلجأ المؤسسات عادةً للمزج والتنسيق بين تقنيات وأدوات ومنصات متعددة، مثل تقنيات الذكاء الاصطناعي، ونظم التعلُّم الآلي، وعلم الروبوتات، وغيرها من التقنيات المتطورة.

Hyperautomation

It is an approach to business process automation that organizations use to automate as many business processes as possible. This approach involves orchestrating multiple technologies, tools, or platforms such as AI, ML, robotics, etc.

التعرف على الصور

هو إحدى تقنيات الرؤية الحاسوبية والذكاء الاصطناعي. وتعمل تلك التقنية على رصد وتحليل الصور للتعرف على الأشخاص والعناصر المختلفة (مثل المباني والأماكن وشعارات العلامات التجارية وغيرها من العناصر التي تحمل أهمية للمؤسسات والمستهلكين).

Image Recognition

It is a subset of computer vision and artificial intelligence. It refers to technologies for detecting and analyzing images to identify objects, people, buildings, places, logos, and anything that has value to consumers and enterprises.

اقتصاد المعلومات

هو أحد المجالات الناشئة التي تم استحداثها لإدارة المعلومات باعتبارها أحد الأصول الأساسية للشركة، تمامًا مثل الأصول المؤسسية المادية الأخرى.

Infonomics

It is an emerging discipline of managing and accounting information as a business asset like all other tangible assets.

Intelligence Cycle

It is a method to process information into relevant and actionable intelligence. It traditionally includes five stages: requirements, collection, processing, analysis, and publication.

الدورة الاستخبارية

هي عملية معالجة البيانات بهدف تحويلها لمعلومات مفيدة تساعد على اتخاذ قرارات مستنيرة ومناسبة. وتتكون الدورة من خمس مراحل أساسية، وهي: التخطيط (تحديد نوعية وطبيعة البيانات المطلوبة)، جمع البيانات، معالجة البيانات، تحليل البيانات، ونشر المعلومات النهائية.

The Intelligence Process الدورة الاستخبارية



Internet of things (IoT)

It refers to connecting devices (house lighting, heating, or fridges) to the Internet using sensors. These devices will generate big amounts of data, which can later be used in real-time analytics.

إنترنت الأشياء

هو إحدى التقنيات التي تسمح بربط الأجهزة المختلفة (مثل أنظمة الإضاءة المنزلية، وأجهزة التدفئة، والثلاجات، إلخ) بشبكة الإنترنت عن طريق المستشعرات وأدوات الذكاء الاصطناعي. ويتم جمع البيانات الصادرة عن هذه الأجهزة وتحليلها في الوقت الفعلي.

Interactive Voice Response (IVR)

It refers to the technology that allows humans to interact with a machine through the use of voice commands, using a keypad.

الاستجابة الصوتية التفاعلية (IVR)

هي إحدى التقنيات الحديثة التي تسمح للأشخاص بالتواصل والتفاعل مع الآلات باستخدام لوحة المفاتيح، حيث يتم تزويد هذه الآلات بمجموعة من التعليمات الصوتية التي تتيح لها الرد الآلي على استفسارات المتصلين.

Knowledge Types

According to Granstrand and Holgersson (2014), in the area of Research and Developmen, there are four types of knowledge: (1) Background Knowledge: relevant to a project and which the partners supply at the start of the project, (2) Foreground Knowledge: produced within the project during the project's tenure, (3) Sideground Knowledge: relevant to a project but produced outside the project by any of the partners during the project's tenure, and (4) Postground Knowledge: relevant to a project that is produced by any of the partners after the project ends.

أنواع المعرفة

في عام ٢٠٠٤، صنف الباحثان جرانستراند وهولجيرسون المعرفة إلى أربعة أنواع على النحو التالي: (١) المعرفة الخلفية: هي المعلومات المتعلقة بالمشروع والتي يقدمها الشركاء في بداية المشروع. (٢) المعرفة الأمامية: هي المعلومات التي يتم جمعها بشكل مباشر أثناء تنفيذ المشروع. (٣) المعرفة الجانبية: هي المعلومات التي يتم جمعها أثناء تنفيذ المشروع لكن مصدرها ليس المشروع ذاته وإنما أطراف خارجية ذات علاقة بالمشروع. (٤) المعرفة اللاحقة: هي المعلومات التي يتم جمعها من الشركاء بعد الانتهاء من تنفيذ المشروع.

Lazy User Model

It is one of the technology acceptance models. This model explains how an individual selects a solution to satisfy a need from a set of alternatives. The model expects that users tend to select a solution that requires the "least effort." • See also: *Technology Acceptance Model*

نموذج المستخدم الكسول

هو أحد النماذج المعروفة باسم نماذج تقبل التقنيات الجديدة، والتي تحاول أن تفسّر أسباب تقبل المستخدمين لتقنية أو تطبيق دون غيرها. وبالنسبة لنموذج المستخدم الكسول، فهو يطرح فكرة أن المستخدمين سيقومون باختيار الحل الذي يتطلب أقل قدر من الجهد. وهذا هو سبب تسميته بهذا الاسم.
• راجع: نموذج تقبل التقنيات الجديدة

Learning Management System (LMS)

It is a software system for administrating, documenting, tracking, reporting and delivering learning material. It is concerned with creating an adaptive learning experience for learners.

نظام إدارة التعلُم

هو برنامج إلكتروني يهدف لإتاحة المواد التعليمية على الإنترنت، ويتيح إدارة ومتابعة العملية التعليمية بالكامل عبر الإنترنت (بما في ذلك تقييم وتوثيق أداء المتعلم). ويحرص هذا النوع من الأنظمة على خلق بيئة تعلُم ديناميكية تشجع المتعلم على التفاعل مع المحتوى التعليمي الذي يتم تقديمه.

Machine Learning (ML)

It is a subset of artificial intelligence discipline that provides systems the ability to learn and improve from experience automatically. In practice, this means algorithms that learn from data when these data are being processed and use what they have learned to make decisions.

التعلُم الآلي

هو أحد فروع الذكاء الاصطناعي التي تمنح الأجهزة الإلكترونية القدرة على التعلُم بشكل تلقائي من التفاعلات والأنشطة المختلفة التي تقوم بها. ويتم ذلك من خلال تطوير خوارزميات وتقنيات مبتكرة تعمل على استخلاص الرؤى والاستنتاجات من البيانات التي تجمعها وتقوم بمعالجتها، ثم تقوم باستخدام هذه الرؤى والاستنتاجات لاتخاذ القرارات المناسبة.

Mashup

It is the process of combining different datasets within a single application to enhance output. • Example: *Combining demographic data with real estate listings to help segmentation, targeting, and positioning*.

Metadata

It refers to data that describes data; it gives information on what the data is about. • Example: *author, date created and date modified, and file*

Modularity

It refers to a design principle that subdivides a system into smaller parts, called modules, which can be independently created, modified, replaced, or exchanged with other modules, or between different systems.

Native Apps

It refers to the applications that are made for a specific platform. They only run on the platforms they were built for and are stored locally on those devices.

Neural Networks

It refers to a series of algorithms that recognize relationships in data through a process similar to the human brain's functionality.

Near Field Communication (NFC)

It is a technology that lets mobile devices communicate using radio waves when they're very close to each other.

دمج قواعد البيانات

هي عملية الجمع بين اثنين أو أكثر من قواعد البيانات في تطبيق واحد من أجل تحسين المخرجات الناتجة. • على سبيل المثال: الدمج بين البيانات الديموغرافية والعقارية للمساعدة على تصنيف واستهداف مجموعات المستهلكين المختلفة.

البيانات الوصفية

هي المعلومات المستخدمة لوصف نوعية وطبيعة البيانات المتاحة. • على سبيل المثال: الشخص أو الجهة التي أعدت البيانات، تاريخ إنشاء وتعديل البيانات، نوع الملف الذي يضم البيانات، إلخ.

نظام الوحدات

هو تقسيم النظام إلى أجزاء متعددة تسمى وحدات، مما يتيح التعامل مع أيٍ منها بشكل مستقل، حيث يمكن إنشاء وتعديل واستبدال أي وحدة أو نقلها من نظام إلى آخر دون التأثير على الأخرى.

التطبيقات الأصلية

هي التطبيقات الإلكترونية التي يتم تصميمها لمنصة معينة أو نظام إلكتروني معين، ويقتصر تشغيل وحفظ هذه التطبيقات على المنصات أو الأنظمة التي صُممت من أجلها فقط.

الشبكات العصبية

هي مجموعة من القواعد والخوارزميات التي يمكنها استنتاج العلاقات المنطقية بين البيانات من خلال تقنيات تحاكي أسلوب تفكير العقل البشري.

تقنيات التواصل قريب المدى (NFC)

هي إحدى تقنيات الاتصال اللاسلكي التي تتيح للأجهزة النقالة المتواجدة ضمن نطاقات قريبة نقل وتبادل البيانات بين بعضها البعض بسرعة هائلة باستخدام موجات الراديو.

Normalization

It is a process of reducing a complex data structure by eliminating redundant attributes, keys, and relationships.

تسوية البيانات

يشير هذا المصطلح إلى العملية التي يتم من خلالها تبسيط هيكل قاعدة البيانات للحفاظ على جودة البيانات وتعظيم الاستفادة منها (مثل إزالة القيم المتكررة، وتقسيم البيانات إلى جداول، وتحديد المفاتيح الأساسية لكل جدول، وإيجاد علاقات بين جداول البيانات المختلفة، وغيرها من إجراءات تنظيم البيانات).

Open Source

It is a source code of a software system that is made freely available for possible modification and redistribution.

البرمجيات مفتوحة المصدر

هي البرمجيات التي يُتاح الوصول إليها بشكل مجاني، مع إمكانية إجراء تعديلات على شفرتها البرمجية وإعادة توزيعها.

Paywall

It is a method of restricting access to online content, with a purchase or a paid subscription.

جدار الدفع

هي تقنية لحظر وصول المستخدمين إلى المحتوى الإلكتروني حتى يقوموا بشراء المحتوى أو دفع رسوم الاشتراك المقررة للاطلاع على المحتوى.

Predictive Analytics

It is a form of advanced analytics that examines historical data to predict trends or future events or, simply, answer the question "What is likely to happen?"
• See Also: *Descriptive Analytics*

التحليل التنبئي للبيانات

هو أحد الأساليب المتطورة لتحليل البيانات، والذي يعتمد على فحص وتحليل البيانات السابقة للتنبؤ بالاتجاهات أو الأحداث المستقبلية المتوقعة، وعادةً ما يوفر هذا النوع من التحليل الإجابة على السؤال التالي: "ماذا يمكن أن يحدث؟" • راجع: التحليل الوصفي للبيانات

Prescriptive Analytics

It is a form of advanced analytics which examines data to answer the question "What should be done?" • See Also: *Diagnostic Analytics*

التحليل التوجيهي للبيانات

هو أحد الأساليب المتطورة لتحليل البيانات، وهو يعتمد على النماذج الرياضية (مثل البرمجة الخطية) لتحليل العديد من الخيارات المتاحة واقتراح الإجراءات والإستراتيجيات المثلى لتحسين الأداء. وعادةً ما يوفر هذا النوع من التحليل الإجابة على السؤال التالي: "ما الذي يجب "عمله؟". • راجع: التحليل التشخيصي للبيانات

Prototype

It is an early sample, model, or release of a software product. It is built to evaluate a new design in order that system analysts and user be able to enhance the precision of it.

النموذج التجريبي

يُطلق عليه أيضًا النموذج الأولي أو النموذج المبدئي، وهو نسخة مبكرة من البرنامج أو التطبيق الإلكتروني، والتي يتم تصميمها لتقييم مدى كفاءة البرنامج الجديد. ويُعد أداة فعالة لمساعدة المبرمجين على تحسين أوجه القصور في البرنامج قبل إطلاقه الفعلي في الأسواق والتحقق من تقديم أعلى مستوى من الأداء للمستخدم.

Push Notification

It is a short message sent by a mobile application to the user even if the application isn't open.

الإشعارات المدفوعة

هي رسائل قصيرة يتم إرسالها للمستخدمين عبر التطبيقات الإلكترونية المثبتة على أجهزتهم حتى في حالة غلق التطبيق، وذلك بغض النظر عن نوع الجهاز أو المتصفح الذي يستخدمونه.

Rate of Diffusion

It is the speed with which the new idea or product spreads from one customer to another. • See Also: *Diffusion*

معدل انتشار المنتج

هو معدل السرعة الذي تنتشر به المنتجات أو الأفكار الجديدة بين المستهلكين. • راجع: انتشار المنتج

Real-Time Analytics (RTA)

It is the process of preparing and measuring data as soon as it enters the database to allow users to get insights immediately after the data enters the system.

التحليلات في الوقت الفعلي

يشير هذا المصطلح إلى إتاحة البيانات للمستخدمين بمجرد دخولها إلى قاعدة البيانات، مما يتيح لهم استخدامها وتحليلها بشكل فوري للحصول على رؤى مفيدة تساعدهم على اتخاذ قرارات سليمة ومستنيرة.

Real-Time Data

It refers to information that is delivered immediately after collecting it without any delay.

بيانات الوقت الفعلي

هي البيانات التي تتم إتاحتها للمستخدمين فور جمعها دون أدنى تأخير.

Recommendation Engine

It is an algorithm that analyzes a customer's purchases and actions on an e-commerce site, for example, and then uses that data to recommend complementary products.

نظام التوصة

يُطلق عليه أيضًا اسم نظام الاقتراح، ويُعد إحدى التقنيات الفعالة التي تستخدم خوارزمية معينة لتحليل ميول المستهلكين وبالتالي تساعد في زيادة المبيعات. على سبيل المثال، تقوم خوارزمية النظام بتحليل نوعية المشتريات والأنشطة التي قام بها المستهلكون على أحد مواقع التسوق الإلكتروني، ثم يقدم لهم اقتراحات بمنتجات مكملة لهذه المشتريات بناءً على المعلومات التي تم جمعها.

التقنيات
Technology

Requirements

Software requirements describe software features and functionalities; what the software should do; what the service should provide; and what the operational constraints of the service are.

متطلبات البرمجيات

متطلبات البرمجيات هي وصف لجميع الخصائص والميزات والمواصفات التي يجب أن يكون عليها البرنامج قيد التصميم، ويتيح هذا الوصف لمطوري البرامج التعرف على العمليات والوظائف التي يجب أن يقوم بها البرنامج أو الخدمة المقترحة والعقبات التي قد تواجه تشغيل هذه الخدمة، مما يساعدهم على تطوير البرنامج على النحو المطلوب.

Research and Development (R&D)

It refers to the work directed towards the innovation, introduction, and improvement of products and processes.

البحث والتطوير

هي كافة الجهود الموجهة نحو ابتكار عمليات ومنتجات جديدة أو تحسين وتطوير العمليات والمنتجات الحالية.

Responsive Web Design

It refers to the flexibility of a web design to adapt to different-sized devices like phones, tablets, wearable devices, etc.

تصميم الموقع التفاعلي

يشير هذا المصطلح إلى مدى المرونة التي يتمتع بها تصميم الموقع الإلكتروني والتي تتيح له التكيف مع أنواع وأحجام مختلفة من الأجهزة الإلكترونية (مثل الهواتف الجوالة، وأجهزة التابلت، والأجهزة الإلكترونية القابلة للارتداء، إلخ).

RFID

It stands for Radio-frequency identification technology that uses electromagnetic fields to automatically identify and track tags attached to objects.

تحديد الهوية بموجات الراديو (RFID)

هي إحدى التقنيات المتطورة لتتبع وتحديد الهوية باستخدام الموجات الكهرومغناطيسية، حيث يتم التتبع التلقائي للإشارات الصادرة عن رقاقات الراديو اللاسلكية المثبتة في الحيوانات أو العناصر التي تتم متابعتها.

Robotics

It is an interdisciplinary field that integrates science, engineering, and technology. It involves the design, construction, operation, and use of robots.

علم الروبوتات

هو مجال متعدد التخصصات حيث يجمع بين تخصصات العلوم والهندسة والتقنية. ويتضمن علم الروبوتات تصميم إنشاء وتشغيل واستخدام الروبوتات.

Return on Information Technology (ROIT)

It is the financial gain resulting from the investment in information technology.

عائد الاستثمار في تقنية المعلومات (ROIT)

يشير هذا المصطلح إلى المكاسب المادية الناتجة عن الاستثمار في تقنية المعلومات.

SaaS

It stands for Software as a service. It is a licensing and delivery model in which software is licensed on a subscription basis and is centrally hosted.
• Also Known As: *on-demand software*

تقديم البرمجيات كخدمة

يُعرف هذا النوع من الخدمات اختصارًا باسم ساس، وهي البرمجيات التي تتم إتاحتها عبر الإنترنت مقابل ترخيص أو اشتراك يمنح المستخدمين الحق في استخدامها، وتتم استضافة هذا النوع من البرمجيات مركزيًا. • يُعرف بـ: البرمجيات حسب الطلب

Scalability

It refers to the ability of a system or process to maintain acceptable performance levels as workload or scope increases.

القابلية للتوسع

هي قدرة النظام أو العمليات أو الشبكة على استيعاب أحمال العمل الزائدة والحفاظ على كفاءة الأداء في الأوقات التي تزداد فيها أعباء العمل أو التي يتم فيها توسيع نطاق العمل.

Schema

It refers to the structure that defines data organization in a database system.

مخطط البيانات

هو المخطط الذي يصف تنظيم وترتيب البيانات داخل قاعدة البيانات.

Scraping

It is a process of collecting or extracting data from websites and importing it into a spreadsheet.

استخراج البيانات

يُطلق على هذه العملية أيضًا اسم تجريف الويب، وهي إحدى التقنيات المستخدمة لجمع واستخراج البيانات من المواقع الإلكترونية المختلفة وحفظها في قواعد بيانات.

Search Engine

It is a software system that searches databases of Internet sites for the documents containing keywords specified by a user.

محرك البحث

هو نظام إلكتروني يبحث داخل قواعد البيانات الخاصة بالمواقع الإلكترونية في محاولة للعثور على النصوص التي تتضمن كلمات البحث التي حددها المستخدم.

Sentiment Analysis

It is the analysis of user-generated data using natural language processing, text analysis, computational linguistics, and biometrics to identify, extract, quantify, and study how users feel about a product, service, company, or even an idea.
• Also Known As: *Opinion Mining, Emotion AI*

تحليلات المشاعر

هو تحليل البيانات التي تصدر عن المستخدمين وذلك باستعمال تقنيات معالجة اللغات الطبيعية، وتحليل النصوص، وعلوم اللغة الحاسوبية، والقياسات الحيوية للتعرف على مشاعر المستخدمين (سواء إيجابية أو سلبية أو محايدة) تجاه منتج معين أو خدمة أو شركة أو فكرة معينة. • يُعرف بـ: تحليل الآراء، تقنيات الذكاء الاصطناعي العاطفي

Seven V’s

Big data can be described with these seven words: (1) Volume: a large amount of data, (2) Velocity: the speed of data generation and processing, (3) Variety: large data diversity (structured, semi-structured, unstructured), (4) Variability: different formats and sources, (5) Veracity: data quality and reliability, (6) Visualization: the way data is presented, (7): Value: what big data can bring to the user.

المعايير السبعة للبيانات الضخمة

عادةً ما يتم تمييز البيانات الضخمة بناءً على المعايير السبعة التالية: (١) الحجم: مقدار البيانات، (٢) السرعة: سرعة إنشاء ومعالجة البيانات، (٣) التنوع: التنوع في شكل البيانات (بيانات مهيكلة، غير مهيكلة، شبه مهيكلة)، (٤) التعدد: تنوع تنسيق ومصادر البيانات، (٥) الموثوقية: مدى مصداقية وجودة البيانات التي يتم جمعها، (٦) التمثيل المرئي: الطريقة التي يتم بها التمثيل المرئي للبيانات، (٧) القيمة: الفائدة المتوقعة تحقيقها من البيانات.

Single Sign-on (SSO)

It is a feature that allows users to log in to (or log out of) multiple, independent software systems, using one set of credentials.

خاصية التسجيل لمرة واحدة فقط

تُعرف أيضًا باسم تسجيل الدخول الأحادي، وهي الخاصية التي تتيح للمستخدم الدخول إلى (أو الخروج من) عدة برامج وتطبيقات إلكترونية منفصلة باستخدام نفس اسم المستخدم وكلمة المرور.

Sitemap

It is the outline of the pages that make up a website. It helps present the relationship between the pages and links, apps, videos, or other components.

خريطة الموقع الإلكتروني

هي المخطط العام للصفحات التي يتكون منها الموقع الإلكتروني. وتساعد خريطة الموقع على توضيح العلاقات والروابط بين جميع عناصر الموقع، مثل الصفحات والروابط والتطبيقات والفيديوهات وغيرها من العناصر التي يتألف منها موقع الويب.

Small Data

It refers to smaller amounts of data (than big data) in a volume and format that makes it accessible, informative and actionable.
• See Also: *Big Data, Wide Data*

البيانات الصغيرة

يُقصد بهذا المصطلح البيانات ذات الكميات الأصغر حجمًا والتنسيقات الأقل تعقيدًا (مقارنةً بالبيانات الضخمة)، والتي يمكن الوصول إليها بسهولة أكبر لاستخلاص رؤى مفيدة تساعد على اتخاذ القرارات المناسبة. • راجع: البيانات الضخمة، البيانات العريضة

Social Analytics

It is the process of monitoring, analyzing, measuring, and interpreting digital interactions and relationships of people, topics, ideas, and content.

التحليلات الاجتماعية

هي عملية متابعة وتحليل وتفسير العلاقات والتفاعلات الرقمية بين مستخدمي الإنترنت، سواء التفاعلات التي تتم بين بعضهم البعض أو ردود الأفعال التي يبدونها تجاه الأفكار والموضوعات وعناصر المحتوى المختلفة.

Social Graph

It is a graph representing relationships between internet users on a social network and how each one is related to all the others. Sites like Facebook use it to suggest other users you might know.

المخطط البياني الاجتماعي

هو مخطط بياني يمثل العلاقات بين مستخدمي الإنترنت على شبكات التواصل الاجتماعي، ويوضح العناصر التي تربط بينهم. وتستخدم بعض المواقع (مثل الفيسبوك) هذا المخطط لاقتراح أشخاص أو أصدقاء آخرين قد يعرفهم المستخدم.

Synchronous

It refers to the performing of a single task at any one time. This means you cannot start a task except after the previous task is finished. • See Also: *Asynchronous*

المعالجة المتزامنة

يشير هذا المصطلح إلى عدم القدرة على تنفيذ أكثر من عملية أو مهمة واحدة فقط في وقتٍ واحد. فلا يمكن البدء في عملية جديدة قبل إنهاء العملية قيد التنفيذ. • راجع: المعالجة غير المتزامنة

Systems Analyst

It refers to the person who uses analysis and design techniques to solve business problems using information technology
• See Also: *Business Analyst*

محلل النظم

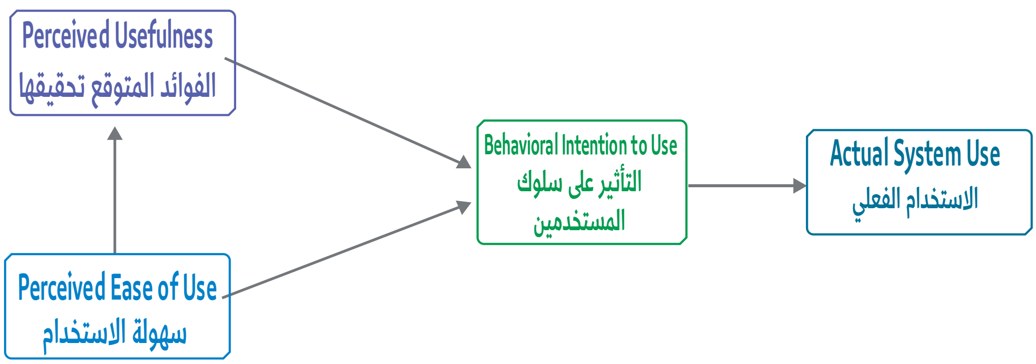
هو الشخص الذي يستخدم أدوات تقنية المعلومات وأساليب التحليل والتصميم لتطوير حلول برمجية لعلاج المشكلات التي تواجه الأعمال. • راجع: محلل الأعمال

Technology Acceptance Model (TAM)

This model explains how users accept and adopt new technology. It indicates that there are only two elements that determine the users' acceptance of new technology. The two elements are the perceived usefulness and the perceived ease of use of the system.
• See Also: Lazy User Model

نموذج تقبل التقنيات الجديدة

هو أحد أهم نماذج تفسير الأسباب التي تساعد المستخدمين على قبول واستخدام التقنيات الجديدة. ويطرح هذا النموذج عنصرين أساسيين يعتمد عليهما قبول المستخدم للتقنية أو التطبيق أو النظام الجديد، وهما: الفوائد المتوقعة ومدى سهولة الاستخدام.
• راجع: نموذج المستخدم الكسول

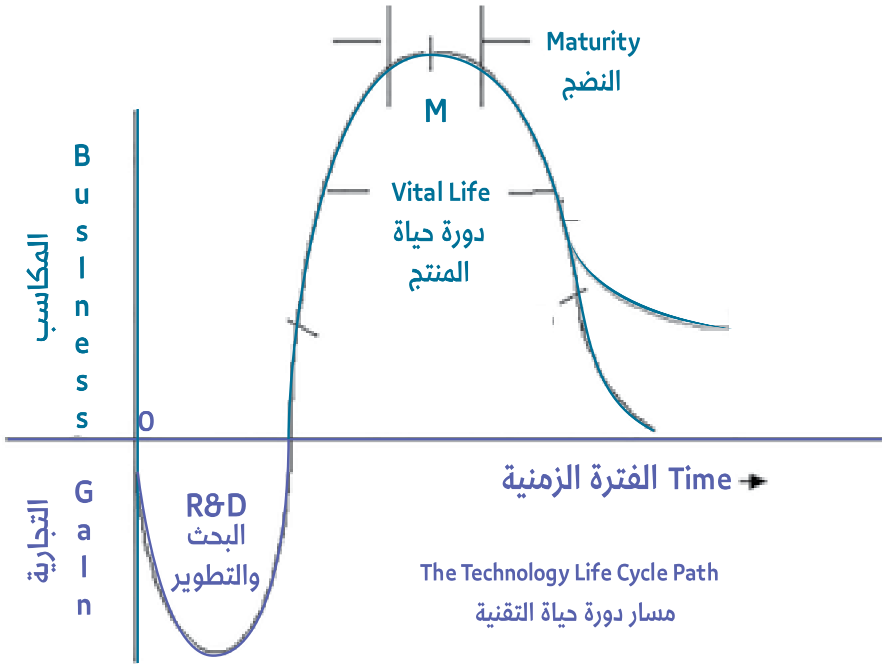


دورة حياة التقنية

يشير هذا المصطلح إلى المكاسب التجارية التي يحققها المنتج، والتي يتم حسابها من خلال خصم تكاليف البحث والتطوير من العائد المادي الذي يحققه المنتج خلال دورة حياته. ويجب التفرقة بين هذا المصطلح وبين مصطلح دورة حياة المنتج الذي يصف رحلة المنتج في السوق بدءًا من لحظة إطلاقه، والذي يأخذ في الاعتبار جهود التسويق وتكاليف التشغيل. أما دورة حياة التقنية، فتتعلق بالفترة الزمنية والتكلفة التي يتطلبها تطوير التقنية الجديدة وكذلك الفترة الزمنية المتوقعة لاسترداد هذه التكلفة.

Technology Life Cycle (TLC)

It describes the commercial gain of a product through the expense of the R&D phase, and the financial return during its "vital life." This cycle differs from the product life cycle (PLC). The PLC is concerned with a product's life in the market, starting from the introduction time, marketing measures, and business costs. The TLC is concerned with the time and cost of developing the technology and the timeline of recovering this cost.



استكشاف التقنيات المتاحة

هو أحد الأساليب المستخدمة في إدارة تقنية المعلومات، ويعتمد على استكشاف التقنيات المتاحة من أجل تحديد أنسبها للمتطلبات والأهداف الاستراتيجية الداخلية للمؤسسة.

Technology Scouting

It is an interactive process of matching external technologies and internal requirements of an existing business for strategic purposes.

Technology Stack

It refers to how different components of a software system are layered. • Example: *LAMP stack refers to Linux for the operating system, Apache for the webserver, MySQL for the database, and PHP for the server coding environment.*

Tokenization

It refers to a process of substituting sensitive data, such as a credit card number, with a random string of characters known as a token.

Tracking Pixel

It is a code added to an image in a webpage or an email so that when a user visits that webpage or opens that email, the pixel is loaded. This way, marketers can know how many users visit a certain webpage or open the email and, consequently, are able to measure the effectiveness of a marketing campaign and such alike. • Also Known As: *Pixel Tag*

User Experience (UX)

It describes the emotions, attitudes, and ease-of-use a person experiences with a particular business, from awareness, through interaction, purchase, use, and even advocacy.

User Flow

It is the typical path users take when starting on a website and moving towards an action on the site. Creating a smooth and intuitive path is part of UX. • Also Known As: *User Journey* • See Also: *User Experience*

البنية التقنية للنظام

يشير هذا المصطلح إلى كيفية ترتيب العناصر أو الطبقات التقنية المختلفة التي يتكون منها النظام البرمجي. • على سبيل المثال: تتكون حزمة برامج LAMP من الطبقات التقنية الآتية: نظام التشغيل Linux، وخادم Apache، وقاعدة بيانات MySQL، وبيئة تشغيل PHP.

الترميز

هو استبدال البيانات الحساسة (مثل أرقام بطاقات الائتمان) بمجموعة عشوائية من الرموز تُسمى رمز الأمان.

التتبع بالبكسل

هي إحدى الوسائل الفعالة التي تساعد المؤسسات على قياس مدى تأثير منتجاتها وحملاتها التسويقية على المستهلكين، وهي تعتمد على إضافة كود محدد إلى الصور المرسلة عبر البريد الإلكتروني أو المتاحة على صفحات الويب. وكلما قام المستخدمون بفتح الرسالة الإلكترونية أو زيارة صفحة الويب، يتم تحميل وحدات البكسل الإضافية بشكل تلقائي. وبهذه الطريقة، تتمكن المؤسسات من معرفة عدد المستخدمين الذين قاموا بزيارة الصفحة أو فتح الرسالة.
• يُعرف بـ: علامة البكسل

تجربة المستخدم

هي وصف لمشاعر وآراء المستخدم تجاه علامة تجارية معينة، ودرجة السهولة التي يشعر بها عند استخدام الخدمات والمنتجات التي تقدمها. ويشمل ذلك جميع مراحل تفاعل المستهلكين مع العلامة التجارية (بما في ذلك مراحل الدعاية، والتواصل، وشراء المنتج، واستخدامه).

مخطط المستخدم

هو المسار الذي يسلكه المستخدم للتنقل بين عناصر الموقع الإلكتروني أو لتنفيذ إحدى العمليات على الموقع. ويُعد أحد أهم عناصر تجربة المستخدم، حيث يساعد إنشاء مخطط ذكي وسهل على تحسين تجربة المستخدم على الموقع. • يُعرف بـ: رحلة المستخدم
• راجع: تجربة المستخدم

User Interface (UI)

It refers to all parts of a website, app, computer, smartphone, etc. that the user interacts with.

واجهة المستخدم

هي جميع العناصر التي تتألف منها الأنظمة الرقمية المختلفة (مثل المواقع الإلكترونية، والتطبيقات البرمجية، والهواتف الذكية، والحواسيب، إلخ) والتي تتيح للمستخدم التعامل والتفاعل مع هذه الأنظمة.

User Research

It is the process of investigating how users behave on a website and examining how that behavior can lead to a better website experience and design.

بحوث المستخدم

هي جمع وتحليل المعلومات المتعلقة بسلوكيات وأنشطة المستخدمين على الموقع الإلكتروني، مع استخدام تلك المعلومات لتطوير تصميم الموقع وتحسين تجربة المستخدمين على الموقع.

Vector Image

This type of image is made up of lines calculated mathematically instead of pixels as in raster images. The vector images do not lose any quality when magnified (not bitmapped or pixelated).

الصور الخطية

تُسمى أيضًا الصور الشعاعية و صور الفيكتور، ويتم تصميمها من خلال مجموعة من الخطوط التي يتم حساب أبعادها باستخدام المعادلات الرياضية (وليس باستخدام وحدات البكسل ـ كما يحدث في الصور النقطية (صور الرستر). ومن أهم مميزات هذا النوع من الصور أنها لا تفقد أي درجة من جودتها عند تكبيرها (فلا تتعرض للتشويش أو البكسلة).

Version Control

It is a tool used to track changes to code and files on a website or application and allows the user to go back and restore earlier versions. In addition to keeping track of changes, version control tools allow collaboration between teams who are working on the same code or files simultaneously.

نظام التحكم في الإصدارات

هو نظام يتيح تتبع التغييرات التي تطرأ على أكواد وملفات مواقع الويب والتطبيقات البرمجية، مما يسمح للمستخدم بالعودة إلى إصدار سابق من الموقع أو التطبيق. كما يتيح النظام درجة أكبر من التنسيق والتعاون بين الفرق المختلفة التي تعمل على تطوير نفس الأكواد والملفات في نفس الوقت.

Virtual Machine (VM)

It is software that makes it possible to use an operating system on a computer that is running another operating system.

الآلة الافتراضية

هي برنامج حاسوبي يقوم بخلق بيئة عمل افتراضية مختلفة عن بيئة العمل الأصلية المتاحة على جهاز الحاسوب، مما يسمح باستخدام نظم تشغيل مختلفة بالإضافة لنظام التشغيل الأصلي الموجود على نفس الجهاز.

Virtual Private Network (VPN)

It is a network that allows users to connect to private networks from anywhere, for added security.

الشبكة الافتراضية الخاصة

هي تقنية تسمح للمستخدمين بالاتصال بالشبكات الخاصة من أي مكان عبر الإنترنت، مع تشفير حركة البيانات الخاصة بالمستخدم في الوقت الفعلي مما يعزز عنصر الأمان والخصوصية.

Virtual Reality (VR)

It is a technology that creates a totally artificial environment. • See Also: *Augmented Reality*

الواقع الافتراضي

هو تقنية تسمح بخلق بيئة ثلاثية الأبعاد عن طريق الحاسوب، وهي تحيط بالمستخدم وتضع مشاهد وعناصر محاكية لتلك الموجودة في البيئة الواقعية، وتستجيب هذه العناصر للمستخدم وتتفاعل معه بصورة طبيعية محاكية لطريقة تفاعلها في البيئة الواقعية. • راجع: الواقع المعزز

Vulnerability

It is a weakness that an attacker can exploit to perform unauthorized actions within a computer system.

التعرض للمخاطر

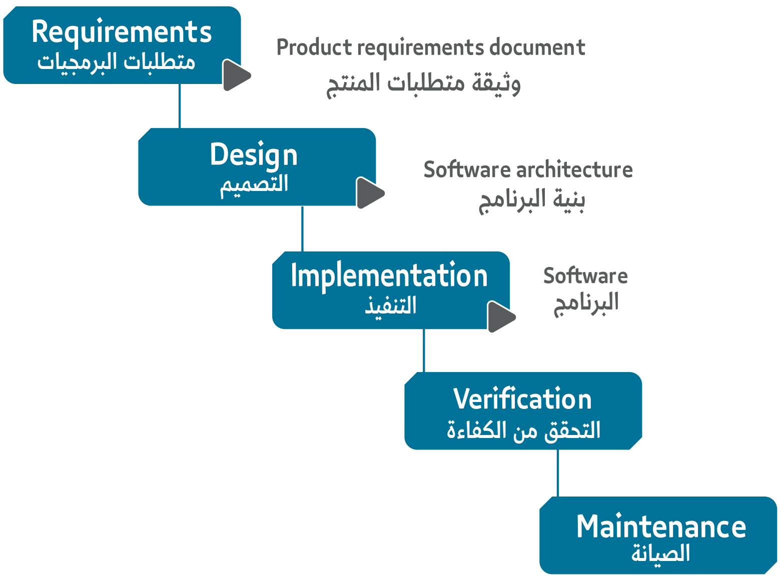
يشير هذا المصطلح إلى الثغرات ونقاط الضعف التي يستغلها قراصنة الإنترنت لاختراق الأنظمة الإلكترونية والوصول إليها بشكل غير قانوني.

Waterfall Model

It is a breakdown of project activities into linear sequential phases. Each phase depends on the deliverables of the previous one and corresponds to a specialization of tasks. • See Also: *Agile Model*

نموذج الشلال

يُستخدم هذا الأسلوب في إدارة المشروعات بشكل عام وفي تصميم البرمجيات بشكل خاص، وهو يعتمد على تقسيم المشروع إلى مراحل متتالية مع تخصيص كل منها لإنجاز مجموعة محددة من الخطوات والعمليات، وتعتمد كل مرحلة من هذه المراحل على العمليات التي تم إنجازها في المرحلة السابقة عليها. • راجع: المنهجية الرشيقة



Web App

It refers to a website that looks and feels like a mobile application.

تطبيقات الويب

يشير هذا المصطلح إلى المواقع الإلكترونية التي يتم تصميمها على غرار تطبيقات الجوال، حيث تضم عناصر ديناميكية تتفاعل مع المستخدم تمامًا مثل تطبيقات الهاتف الجوال.

Web Crawler

It is a software system (a program or a bot) that fetches (search and get) specific content from the websites.
• Also Known As: *Web Spider*

زواحف الويب

هي برامج حاسوبية تعمل على إيجاد المحتوى المطلوب عن طريق تصفح واستكشاف المواقع الإلكترونية بطريقة منهجية وآلية ومنظمة، وذلك من خلال تتبع الروابط بطريقة تلقائية من صفحة ويب إلى أخرى. • يُعرف بـ: عناكب الويب

Web Hosting Service

It refers to hosting and maintaining clients' websites on the Internet Service Provider's computers. Such services may include storage leasing, hardware and software maintenance, backup and security, content integrity, credit card processing, email boxes.

خدمة استضافة مواقع الويب

تشير هذه الخدمة إلى استضافة المواقع الإلكترونية للعملاء على الأنظمة الإلكترونية الخاصة بمزود الخدمة. وهي تشمل مجموعة واسعة من الخدمات والحلول الفرعية، مثل: تأجير مساحات لتخزين البيانات، وصيانة الأجهزة والبرمجيات، وخدمات الدعم وأمن المعلومات، والتحقق من نزاهة المحتوى، وخدمات معالجة بطاقات الائتمان، وإدارة صناديق البريد الإلكتروني، وغيرها من الخدمات التي قد يحتاجها العملاء لإدارة مواقعهم الإلكترونية بكفاءة.

Webmaster

It refers to the person responsible for creating, managing, and maintaining one or more web servers or websites.

مدير موقع الويب

يُطلق عليه أيضًا مدير الويب أو مشرف موقع الويب، وهو الشخص المسؤول عن إنشاء وإدارة وصيانة واحد أو أكثر من خوادم الويب أو المواقع الإلكترونية.

Website Wireframe

It is a skeletal framework of a website that includes content layout. It focuses on functionality, behavior, and priority of content. • Also Known As: *Screen Blueprint*

إطار موقع الويب

يشير هذا المصطلح إلى المخطط العام لشكل الموقع الإلكتروني (بما في ذلك التصميم العام لصفحات الويب). وهو يركز بشكل أساسي على سهولة وفعالية التصفح مع الحرص على إبراز وإعطاء الأولوية للمحتوى الأكثر أهمية. • يُعرف بـ: مخطط الشاشة

Wide Data

It refers to smaller amounts of data (than big data) but across larger dimensions.
• See Also: *Big Data, Small Data*

البيانات العريضة

هي كميات كبيرة من البيانات لكنها أقل حجمًا من البيانات الضخمة، ويمتاز هذا النوع من البيانات بتغطية مجموعة واسعة ومتنوعة للغاية من المجالات.
• راجع: البيانات الضخمة، البيانات الصغيرة

التسـويق والمبيعات

Sales and Marketing

A/B Testing

It is randomly showing a user one version of a design or page: Version A (Control) or Version B (Test), and tracking the changes in behavior based on which version they saw. It is commonly applied to many forms of copy testing (including digital tests for clicked-on ad copy and landing page copy) to determine which of the versions drives the preferred result.

اختبار أ/ب

هو أداة تسويقية تُستخدم لتحديد أفضلية أحد الخيارين على الآخر، حيث يتم تقديم نسختين مختلفتين من نفس التطبيق أو التصميم أو الصفحة أو أي عنصر آخر يُراد اختباره، وهما: النسخة أ وتمثل النسخة الأساسية أو المرجعية، والنسخة ب وتمثل النسخة المعدّلة، مع عرض كل نسخة بشكل عشوائي لمجموعة منفصلة من المستخدمين، ومتابعة التغييرات التي تطرأ على سلوك المستخدمين بناءً على النسخة التي شاهدوها.

Abandonment Rate

It is the ratio of the number of abandoned shopping carts to the number of carts which initially had items placed in them. Abandonment of online shopping carts is not uncommon, even though shoppers in brick-and-mortar stores rarely abandon their carts. • Example:

- For a given online retail site, it was found that 45,000 customers placed items into their baskets. Only 15,000 completed the purchase.
- Purchases not completed = purchases initiated less purchases completed = 45,000 - 15,000 = 30,000.
- Abandonment rate = Not completed / Carts with items in = 30,000 / 45,000 = 67%

معدل التخلي

هو نسبة سلات الشراء التي تركها العملاء قبل إتمام عملية الشراء مقابل إجمالي عدد سلات الشراء التي أضاف إليها العملاء العناصر المراد شراؤها. ويُعد التخلي عن سلة الشراء من المشكلات الشائعة التي تعاني منها المتاجر الإلكترونية، وقد تعاني المتاجر الفعلية أيضًا من هذه المشكلة لكن بنسبة أقل كثيرًا من نظيرتها الإلكترونية. • مثال:

- في أحد المتاجر الإلكترونية، وضع ٤٥٠٠٠ عميل منتجات في سلات الشراء الخاصة بهم. وقام ١٥٠٠٠ عميل منهم فقط بإتمام عملية الشراء.

- عمليات الشراء غير المكتملة = إجمالي عدد سلات الشراء التي وضع فيها العملاء منتجات لشرائها - عدد سلات الشراء التي أتمت عملية الشراء = ٤٥٠٠٠ – ١٥٠٠٠ = ٣٠٠٠٠
- معدل التخلي = عمليات الشراء غير المكتملة مقسومًا على إجمالي سلات الشراء التي تم وضع منتجات بها = ٣٠٠٠٠/٤٥٠٠٠ = ٦٧٪

ABC Analysis

ABC analysis is an account classification approach, based on the account's attractiveness. "A" accounts are the most attractive, while "C" accounts are the least attractive. • See Also: *Account Classification*

التحليل الثلاثي (أ/ب/ج)

تُستخدم هذه الأداة لتصنيف قيمة العملاء، بناءً على مدى نشاط وأهمية كل حساب عميل، حيث يشير المستوى أ إلى العملاء الأكثر نشاطًا وأهمية، بينما يشير المستوى ج إلى العملاء الأقل أهمية.

- راجع: تصنيف العملاء

Above the Fold

It is the section of a webpage that is uppermost and is visible before scrolling down. Above the fold is where web designers most often recommend important information be displayed.

النصف العلوي من الصفحة

يشير هذا المصطلح إلى الجزء الأعلى من الصفحة والذي عادةً ما يكون أول ما تقع عليه أعين الزوار قبل أن يبدؤوا في النزول لأسفل الصفحة. وعادةً ما ينصح مصممو الويب بعرض المعلومات والمحتوى الأكثر أهمية في هذا الجزء من الصفحة.

Acceptable Price Range

This is the spread of prices that buyers are prepared to pay for goods or services. The acceptable price range is commonly estimated by using a Van Westendorp analysis. • See Also: *Van Westendorp Analysis*

المدى السعري المقبول

يُقصد بهذا المصطلح الحد الأدنى والأقصى من الأسعار التي قد يقبل المتسوقون دفعها مقابل المنتجات والخدمات التي يرغبون في شرائها. ويتم حساب المدى السعري المقبول باستخدام تحليل فان ويستندورب للحساسية السعرية. • راجع: تحليل فان ويستندورب للحساسية السعرية

Access-based Consumption

The process whereby existing assets, that are not fully exploited, are made available to a community where multiple individuals have access to them. The need for ownership is thereby diminished, and users manage the acquisition and distribution of resources in exchange for a fee or other compensation. • Examples: Airbnb for real estate and Uber for car sharing. • Also Known As: *Sharing Economy, Collaborative Consumption*

التسعير حسب الاستخدام

يشير هذا المصطلح إلى العملية التي يتم فيها منح مجموعة واسعة من الأفراد حق الوصول لمنتجات أو خدمات معينة واستخدامها بشكل مؤقت مقابل رسوم محددة. وفي هذا النوع من البيع، لا يحصل المستخدمون على ملكية كاملة للمنتج أو الخدمة التي يستخدمونها، وإنما يحصلون على حق مؤقت لاستخدامها نظير مقابل مادي أو مقابل آخر يتم تحديده. • أمثلة: خدمة إير بي إن بي لمشاركة أماكن الإقامة، وخدمة أوبر لمشاركة السيارات. • يُعرف بـ: الاقتصاد التشاركي، الاستهلاك التعاوني

Account

This is any customer that purchases the products/services of a company.

الحساب

يشير إلى أي عميل يقوم بشراء منتجات أو خدمات من شركة ما.

Account Classification

This is the arranging of customers into groups according to criteria such as potential sales. Such classification scheme is a reflection of the relative attractiveness of different customers and is used to direct sales effort. • See Also: *RFM*

تصنيف العملاء

هي عملية تقسيم وتصنيف العملاء في مجموعات وفقًا لمعايير محددة (مثل: المبيعات المحتملة). ويساعد هذا التصنيف على تحديد الأهمية النسبية لكل عميل، مما يساعد بدوره في تحديد الاتجاه الأمثل لجهود التسويق. • راجع: تحليل آر إف إم

Activities, Interests, and Opinions (AIO)

This is a series of psychographic variables reflecting the interests and beliefs of consumers and which can be measured.

الأنشطة، والاهتمامات، والآراء

هي مجموعة من الخصائص النفسية التي يمكن تحليلها وقياسها لتحديد الاهتمامات والتوجهات التي يفضلها المستهلكون، ومن ثَم توجيه وتكثيف جهود التسويق في هذا الاتجاه.

Ad

It is any informational or persuasive message broadcast in the mass media by a named individual, company or organization and the time or space for which is either paid or donated.

الإعلان

هو أي رسالة يتم نشرها عبر وسائل الإعلام المختلفة من قِبَل فرد أو شركة أو مؤسسة بهدف مشاركة معلومات محددة أو إقناع الجمهور بشيء محدد، ويتم دفع رسوم مقابل الوقت أو المساحة المخصصين للإعلان، ما لم يتم الاتفاق على غير ذلك.

Ad Awareness

The percentage of target customers who have shown awareness (aided or not) of a brand's advertising.

نسبة الوعي بالإعلان

هي نسبة العملاء المستهدفين الذين أظهروا معرفتهم بإعلان العلامة التجارية، سواء كان هذا الوعي موجهًا أم لا.

Ad Clicks

The click count by users for a given online advertisement.

عدد النقرات على الإعلان

هو عدد المرات التي قام فيها المستخدمون بالنقر على أحد إعلانات الويب.

Ad Copy

The voiced or written wording that expresses the message of any advertisement. Formerly, this did not include the artwork and graphics; more recently it has come to refer to the whole of the finished work.

محتوى الإعلان

هو الكلمات المكتوبة أو المسموعة التي تعبر عن الرسالة التي يريد الإعلان توصيلها. ولم يكن هذا المصطلح يتضمن في السابق أعمال الجرافيك أو الأعمال الفنية التي يحتويها الإعلان، لكنه أصبح مؤخرًا يشير إلى جميع العناصر التي يتكون منها الإعلان.

Ad Views

This is the number of times the ad is displayed (clicked or not). Every display is counted as one impression or view. By means of an impression count, the opportunities to see can be estimated, and this forms the basis of the cost quote. • See Also: *Impression, View, Cost per Impression (CPI), Cost per Click (CPC)*

مشاهدات الإعلان

هي عدد المرات التي تم فيها ظهور الإعلان (سواء تم النقر عليه أم لا). ويتم حساب كل مرة يتم فيها ظهور الإعلان بمثابة انطباع أو مشاهدة. ومن خلال حساب عدد هذه الانطباعات، يمكن تقدير فرص أو احتمالات مشاهدة الإعلان، وهو ما يتم تحديد تكلفة الإعلان على أساسه. • راجع: الانطباع، المشاهدة، التكلفة لكل ظهور، التكلفة لكل نقرة

سياسة تكييف التسعير

هـي تعديـل وتكييـف الأسـعار فـي السـوق المحلـي لتتناسـب مـع نظيراتهـا فـي الأسـواق العالميـة.

Adaptation Pricing Policy

This is the adapting of prices in the home country to those in markets in the rest of the world.

خطة عرض المنتجات

هـذه الخطـة تحـدد نظـام عـرض المنتجـات مـن خـلال تحديـد الأصنـاف التـي سـيتم عرضهـا بجـوار بعضهـا البعـض.

Adjacencies plan

A plan that lays out which categories of products will be displayed next to which others.

Adopter Categories

Within any population which starts using or consuming innovative products/services, five subgroups are often identified based on the sequence of their adoption of the product/service:

1. Innovators (2%:5% of the total actual adopters): The first to adopt a new product/service.
2. Early Adopters (10%:15%): These follow the innovators. As opinion leaders, they have influence over the early majority. Appreciating what the innovators have discovered about the innovative product/service and found a practical use for, early adopters then communicate the usefulness of the new product/service to the people who follow them.
3. Early Majority (35%): They prefer to see what the outcome of product trial by the two earlier groups is. They hold back on adopting innovative products until they are certain that they will derive value from them.
4. Late Majority (35%): They take a skeptical approach. They prefer to see that an innovation has been accepted by a majority of consumers and that there has been a price drop, before adopting the new product.
5. Laggards (5%:10%): They have a traditionalist view. They regard what they have as good enough, and they are unenthusiastic adopters of new products, consuming or using them only because they feel they have to.

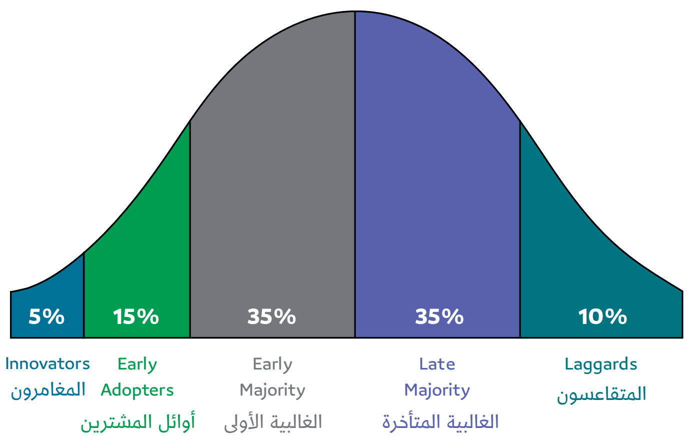
فئات المشترين

عندما يتم طرح منتج جديد أو خدمة جديدة بالأسواق، يسارع بعض المشترين باقتنائه بينما يتأخر البعض الآخر في قرار الشراء، وبناءً على ذلك، تم تقسيم المشترين إلى خمس فئات وفقًا لمدى إقبالهم على اقتناء المنتج الجديد وسرعة شرائه:

١. المغامرون: يمثلون ٢ - ٥٪ من إجمالي المشترين، وهم أول فئة تسارع بشراء المنتج أو الخدمة الجديدة.

٢. أوائل المشترين: يمثلون ١٠ - ١٥٪ من إجمالي المشترين، وهم ثاني فئة تبادر بشراء المنتج الجديد بعد المغامرين. وعادةً ما تتميز هذه الفئة بقوة الشخصية وقوة التأثير فيمن حولهم مما يجعلهم من أكثر الفئات المستهدفة من قِبَل الشركات. وهذه الفئة تدرك الفوائد العملية التي اكتشفها المغامرون في المنتج الجديد، ثم تنقل هذه الفوائد إلى الفئة التالية في هرم المشترين.

٣. الغالبية الأولى: تمثل هذه الفئة ٣٥٪ من المشترين. وهي تفضل التأني في قرار شراء المنتج الجديد حتى ترى نتائج استخدامه من قِبَل الفئتين السابقتين. فهي تؤجل قرار الشراء حتى تتأكد بشكل قاطع من فوائد المنتج الجديد بالنسبة لها.
٤. الغالبية المتأخرة: تمثل ٣٥٪ أيضًا من المشترين. وهي لا تثق في أي منتج جديد حتى تتأكد من قبوله من جانب غالبية المستهلكين. وغالبًا ما تنتظر انخفاض أسعاره قبل أن تبادر باقتنائه.
٥. المتقاعسون: هؤلاء يمثلون ٥ - ١٠٪ من المشترين، ويفكرون دائمًا بطريقة تقليدية، فهم غير متحمسين لاقتناء أي منتج جديد، ويعتبرون البدائل التقليدية القديمة التي يستخدمونها كافية لتلبية احتياجاتهم. وفي بعض الأحيان، تقوم هذه الفئة بشراء أو استخدام منتج جديد دون حماس فقط لإرضاء أو مواكبة من حولهم.



Advertising

The placement of announcements and messages in time or space by businesses, nonprofit organizations, government agencies and individuals who aim to inform and/or persuade members of a target market or audience about the merits of their products, their services, their organization or their ideas.

عملية الإعلان

هـي الإعلانـات والرسـائل التـي يتـم نشـرها عبـر وسـائل الإعـلام مـن قِبَـل الجهـات المختلفـة (مثـل الأفـراد، أو الشـركات، أو المنظمـات غيـر الربحيـة، أو الـوكالات الحكوميـة، إلـخ) بهـدف مشـاركة معلومـات محـددة مـع الجمهـور أو إقنـاع الفئـة المسـتهدفة فـي أحـد الأسـواق بالمنتجـات والخدمـات التـي يقدمونهـا أو بالأفـكار والأهـداف التـي يسـعون لتحقيقهـا.

Advertising Effectiveness

It is the measure of how well a specific advertisement or advertising campaign is regarded as having met the objectives specified by the client. There are various ways in which this evaluation can be effected, including by means of brand preference measures, inquiry tests, recall tests, and market tests.

التأثير الإعلاني

هـو تقييـم وقيـاس مـدى نجـاح إعـلان معيـن أو حملـة إعلانيـة معينـة فـي تحقيـق الهـدف المنشـود منهـا. وهنـاك العديـد مـن الوسـائل التـي يمكـن مـن خلالهـا تقييـم التأثيـر الإعلانـي لإحـدى الحمـلات، مثـل: قيـاس مسـتوى تفضيـل العلامـة التجاريـة بيـن المسـتهلكين، واسـتطلاعات الـرأي العشـوائية، واسـتبيانات درجـة تذكـر الجمهـور للإعـلان أو العلامـة، واختبـارات تقبـل السـوق للمنتـج، إلـخ.

Affiliate Marketing

An online marketing strategy allowing revenue sharing between online advertisers/ merchants and online publishers/salespeople. The basis for compensation is usually on performance measures, such as sales, clicks, registrations, or some combination of these and other factors.

التسويق بالعمولة

هـو إحـدى إسـتراتيجيات التسـويق الرقمـي التـي تتيـح مشـاركة الأربـاح بيـن صاحـب الإعـلان (علـى سـبيل المثـال: التاجـر) والجهـة المسـؤولة عـن نشـر وترويـج الإعـلان، حيـث تحصـل الأخيـرة علـى عمولـة ماليـة مقابـل ترويـج الإعـلان. ويتـم تحديـد هـذه العمولـة بنـاءً علـى عـدد مـن مؤشـرات الأداء، مثـل: حجـم المبيعـات، أو عـدد النقـرات، أو عـدد مـرات التسـجيل، وغيرهـا مـن المؤشـرات المسـتخدمة فـي تقييـم نجـاح الإعـلان. وفـي بعـض الأحيـان، يتـم تحديـد العمولـة بنـاءً علـى مزيـج مـن هـذه المؤشـرات.

Affiliates

Those who wish to promote the products of other people and thereby earn commissions for every sale concluded via their referral as an Affiliate.

جهة التسويق بالعمولة

هـي الجهـة الراغبـة فـي تسـويق منتجـات الشـركات أو الجهـات الأخـرى نظيـر الحصـول علـى عمولـة ماديـة مقابـل كل عمليـة بيـع تتـم عـن طريقهـا.

Affinities

The tendency for similar or complementary retail stores to be sited close to one another. • Example: a city's furniture stores may be clustered together in order to make consumer comparison shopping easier.

التقارب السوقي

يشير هذا المصطلح إلى ميل المتاجر التي تبيع منتجات متشابهة أو مكملة تأسيس فروعها بالقرب من بعضها البعض. • مثال: في كثير من المدن يتم تأسيس متاجر الأثاث في مكان واحد بالقرب من بعضها البعض لمساعدة المستهلكين على إجراء عمليات المقارنة بشكل أسهل.

Aggregation

A notion of market segmentation in which it is assumed that most consumers behave similarly to one another.

التسويق التجميعي

يشير هذا المصطلح إلى أحد مفاهيم تقسيم السوق التي تفترض أن غالبية المستهلكين سيستجيبون بطريقة مشابهة، ومن ثمّ يتم استهدافهم كشريحة واحدة.

AIO Analysis

The analysis of people's lifestyles, interests, and their preferences. Since the analysis is carried out on the basis of a person's activities, interests, and opinions, it is termed AIO Analysis. • Also Known As: *Psychographics, Lifestyle Analysis*

تحليل الأنشطة، والاهتمامات، والآراء

هو تحليل أسلوب حياة المستهلكين وميولهم واختياراتهم المفضلة. ويعتمد بشكل أساسي على رصد وتحليل أنشطة واهتمامات وآراء المستهلكين للتعرف على ميولهم وتوجهاتهم. • يُعرف بـ: التحليل النفسي للأنماط الاستهلاكية، وتحليل أسلوب الحياة

Alliance

An agreement between two or more enterprises that they will, over their long-term relationship, each forego a measure of their own autonomy while jointly pursuing particular goals.

التحالف

هو اتفاق بين اثنتين أو أكثر من الشركات يحدد شكل العلاقة بينها لفترة طويلة، حيث تتعاون جميعها على تحقيق أهداف معينة، مع الحفاظ على استقلالية كل منها في إدارة أعمالها.

All-You-Can-Afford Budgeting

The approach that a business or organization adopts to its advertising budget, whereby it is established that the amount to be spent on advertising will be the funds that remain once all of its other necessary expenditures and investments have been covered in the comprehensive budget.

الميزانية الإعلانية المتاحة

هي إحدى الأساليب العملية التي تستعين بها المؤسسات لتحديد الميزانية المناسبة لأنشطتها الإعلانية. وفي هذا الأسلوب، يتم تحديد الميزانية الإعلانية بعد الوفاء بكافة الالتزامات الاستثمارية والنفقات الضرورية المنصوص عليها في الميزانية الشاملة للمؤسسة، ويكون الفائض المادي المتبقي هو الميزانية المتاحة للإعلانات.

Ansoff Matrix

A model that aids strategic planning that was developed by Igor Ansoff to assist enterprises in deciding whether it is advantageous to them to enter a market. The four growth strategies are:

1. Market Penetration
2. Product Development
3. Market Development
4. Diversification

- Also Known As: *Product-Market Growth Matrix*

مصفوفة أنسوف

هي أداة تسـويقية فعالة للمساعدة في عملية التخطيط الإسـتراتيجي، وقد ابتكرها العالـم الروسي إيجور أنسوف لمساعدة الشـركات علـى اتخاذ القـرار المناسـب بشـأن دخـول أسـواق جديـدة أو التوسـع فـي الأسـواق الحاليـة. وهي تقدم أربـع خيـارات إسـتراتيجية للنمـو:

١. اختراق السوق
٢. تطوير المنتج
٣. تطوير السوق
٤. التنوع

- يُعرف بـ: مصفوفة نمو المنتج والسوق



Artwork

Any illustration, such as design elements, drawing, painting, or photography that forms part of an advertisement.

المواد الإبداعية

هـي كافـة العناصـر الفنيـة المسـتخدمة فـي الإعـلان (بمـا فـي ذلـك: عناصـر التصميـم، والرسـومات، والصـور الفوتوغرافيـة، والصـور المرسـومة، إلـخ).

Assortment

The range of choice the consumer is presented with for a given class of goods.

- Example: For men's shirts, it is the range of prices, styles, colors, patterns, and materials that is available for customer selection.

تشكيلة المنتج

هـي مجموعـة الخيـارات المختلفـة التـي يتـم تقديمهـا للمسـتهلك مـن نفـس فئـة المنتـج لاختيـار مـا يناسـبه مـن بينهـا. • مثـال: فـي فئـة القمصـان الرجالـي، تتضمـن التشـكيلة مجموعـة القمصـان المتنوعـة المتاحـة للعميـل للاختيـار مـن بينهـا، والتـي تختلـف فـي الأسـعار، والألـوان، والموديـلات، والنقوشـات، والخامـات، إلـخ.

Attention, Interest, Desire, Action (AIDA)

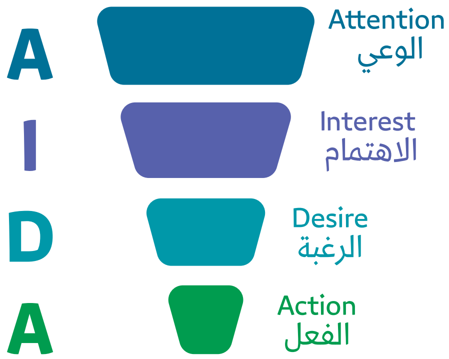
It is a method to understand how advertising and selling work. It is assumed that there are a number of stages which the consumer goes through in the influence process. First, Attention is engendered, followed by Interest, then Desire, and finally the Action called for in the message.

نموذج الوعي، والاهتمام، والرغبة، والفعل

يساعد هذا النموذج على فهم العلاقة بين عملية الإعلان والمبيعات. ووفقًا لهذا النموذج، يمر المستهلك بأربع مراحل عبر عملية التأثير الإعلاني، وهي على الترتيب: جذب انتباه المستهلك وضمان وعيه بالمنتج (الوعي)، وزيادة اهتمامه بالمنتج (الاهتمام)، وتعزيز رغبته في اقتناء المنتج (الرغبة)، وإقناع المستهلك ودفعه لشراء المنتج (الفعل).

The AIDA model

نموذج "أيدا"



Attraction Model

This is a model relating to market-share and is predictive of a particular brand's market share, this being expressed as the given brand's "attraction" divided by the sum of the "attraction" levels of all brands in the market.

نموذج جاذبية العلامة

يرتبط هذا النموذج بالحصة السوقية للعلامة التجارية ويمكن استخدامه لتقييم مستوى انتشار العلامة في السوق، ويتم حسابه من خلال حاصل قسمة مستوى جاذبية العلامة التجارية على مجموع جاذبية جميع العلامات المنافسة الأخرى في السوق.

Attributes

These are the identifying and differentiating characteristics of products. A product's attributes usually comprise features, functions, benefits, and uses.

الميزات

هي الخصائص الفردية التي تميز المنتج عن غيره من المنتجات المماثلة. وهي تتضمن كافة الأمور المتعلقة بالمنتج، مثل المواصفات والفوائد والاستخدامات.

Audience

As a totality, the number of persons or households exposed to a specific kind of advertising media.

الجمهور

بشكل عام، يمكن تعريف الجمهور على أنه عدد الأشخاص أو الأسر المستهدفين من إحدى الحملات الإعلانية.

Augmented Product

A product that includes, in addition to its core benefit and its physical being, other benefits such as service, warranty, and image.

المنتجات المُعززّة

هي المنتجـات التـي قامـت الشـركة بتعزيـز ميزاتهـا مـن خـلال تقديـم خصائـص إضافيـة إليهـا إلى جانـب خصائصهـا وفوائدهـا الأصليـة (مثـل تقديـم خدمـة إضافيـة، أو ضمـان إضافـي، إلـخ).

Average Price Charged

There are several useful price benchmarks with which a manager can compare a brand's price. These benchmarks are based on the "average price" in the marketplace, for either some or all competitors. • See Also: *Price Premium*

متوسطة الأسعار المطبقة

هنـاك العديـد مـن المؤشـرات التـي يمكـن للعلامـة التجارية استخدامها لمقارنة أسعار منتجاتها مع منتجـات العلامـات الأخـرى. وتعتمـد هـذه المؤشـرات علـى متوسـطة الأسـعار فـي السـوق لبعـض أو كل المنتجـات المنافسـة المتواجـدة فـي السـوق. • راجـع: فـرق السـعر

Awareness, Attitudes and Usage Metrics (AAU)

AAU metrics are a tracking of trends in customer attitudes and behaviors. These metrics may include data from prior periods, different markets, or competitors about changes in customer awareness, attitudes, and behaviors measured against a clear comparator. Data on attitudes and beliefs provide an in-depth perspective on the question of why specific users do, or do not, favor particular brands. • See Also: *Hierarchy of Effects Model*

مقاييس الوعي بالعلامة التجارية، والتوجهات الاستهلاكية، ومعدل الاستخدام

تعمـل هـذه المقاييـس علـى رصـد وتتبـع توجهـات وسـلوكيات المسـتهلكين. وهـي تعتمـد علـى تحليـل العديـد مـن البيانـات (مثـل البيانـات الخاصـة بفتـرات سـابقة، أو الأسـواق المختلفـة، أو المنافسـين) مـن أجـل التعـرف علـى التغيـرات التـي طـرأت علـى توجهـات وسـلوكيات وآراء المسـتهلكين فـي أمـر مـن الأمـور. وتسـاعد تلـك البيانـات علـى تقديـم رؤيـة أوضـح حـول أسـباب تفضيـل المسـتهلكين لعلامـات تجاريـة معينـة دون الأخـرى. • راجـع: مراحـل التأثيـر الإعلانـي

B2B Advertising

It is a field of advertising for products, services, resources, materials, and supplies bought and used by businesses. It includes:

- Industrial Advertising: involving goods, services, resources, and supplies which are used in the production of other goods and services
- Trade Advertising: directed toward wholesalers and retailers
- Professional Advertising: directed at the members of various professions who may use or recommend the advertised product
- Agricultural Advertising: directed at farmers as business customers of different products and services.

الإعلانات الموجهة للشركات

هو الإعلان عن المنتجات والخدمات والموارد والخامات المستخدمة من قِبَل الشركات وليس الأفراد. وتتضمن الآتي:

- إعلانـات القطـاع الصناعـي: وتشـمل الإعـلان عـن المنتجـات والخدمـات والمـوارد والإمـدادات المسـتخدمة فـي تصنيـع منتجـات أخـرى.
- إعلانات القطاع التجاري: وتشمل الإعلانات الموجهة لتجار الجملة والتجزئة.
- إعلانـات القطـاع المهنـي: وتشـمل الإعـلان عـن المنتجـات والخدمـات التـي يحتاجهـا أصحـاب المهـن والحـرف المختلفـة.
- إعلانـات القطـاع الزراعـي: وتشـمل الإعـلان عـن المنتجـات والخدمـات التـي يحتاجهـا المزارعـون.

Backlink

It is an incoming link to a web page. Backlinks play a significant role in search engine optimization (SEO) because some search engines prioritize websites which have a good number of quality backlinks. Sites containing a greater number of backlinks are usually ranked higher in search engine results pages (SERPs). • See Also: *Search Engine Optimization, Search Engine Results Pages*

الروابط الخلفية

هي الروابط الخارجية التي تشير إلى إحدى صفحات الويب. وهي تلعب دورًا كبيرًا في تحسين نتائج محركات البحث (SEO)، لأن بعض محركات البحث تفضل المواقع يشير إليها مواقع كثيرة ذات شأن. وعادةً ما تحقق المواقع صاحبة العدد الأكبر من الروابط الخلفية نتائج أفضل في معدل ظهورها وترتيبها على محركات البحث. • راجع: تحسين نتائج محركات البحث، صفحات نتائج محركات البحث

Backward Integration

This is the kind of integration in which a company takes over one or more of its suppliers or builds up its own supply capability so as to increase profit and/or control. • See Also: *Integration, Vertical Integration, Backward Vertical Integration*

التكامل الخلفي

هو أحد أنواع التكامل الرأسي، وتقوم فيه الشركة بالاستحواذ على أحد (أو بعض) مورديها، أو تقوم بتأسيس شركة التوريد الخاصة بها بهدف زيادة أرباحها وتعزيز كفاءتها التشغيلية. • راجع: التكامل، التكامل الرأسي، التكامل الرأسي الخلفي

Backward Vertical Integration

This is the kind of integration in which a company acquires two or more stages of its supply chain. • See Also: *Integration, Vertical Integration*

التكامل الرأسي الخلفي

في هذا النوع من التكامل، تقوم الشركة بالاستحواذ على اثنين أو أكثر من الموردين في سلسلة التوريد. • راجع: التكامل، التكامل الرأسي

Barriers to Competition

These include the economic, legal, technical, psychological, or other factors which lower competitiveness to levels below those that would occur naturally if these factors were not present. Barriers include branding, advertising, patents, entry restrictions, tariffs, and quotas. A further barrier to competition is product differentiation.

معوقات المنافسة

يتضمن ذلك كافة العوامل الاقتصادية والقانونية والتقنية والنفسية أو غيرها من العوامل التي تحد من القدرة على المنافسة، فتصبح الشركة غير قادرة على المنافسة بنفس القوة التي كان يمكن أن تتمتع بها في ظل غياب هذه العوامل. وتشمل تلك المعوقات العديد من الجوانب، مثل جهود الترويج للعلامة التجارية، والأنشطة الإعلانية، وبراءات الاختراع، والرسوم الجمركية، وحظر السفر، والأسعار، والقدرة على تقديم منتجات أكثر تميزًا من المنتجات المنافسة، إلخ.

BCG-Matrix

This is a tool which can help corporations analyze their business units or product lines for the purpose of allocating resources. Business units (or products) are ranked on the basis of their relative market shares and growth rates.

1. Cash Cows: high market share in a slow-growing industry
2. Dogs or Pets: low market share in a mature, slow-growing industry
3. Question Marks or Wild Dogs: low market share in a high-growth market
4. Stars: high market share in a fast-growing industry

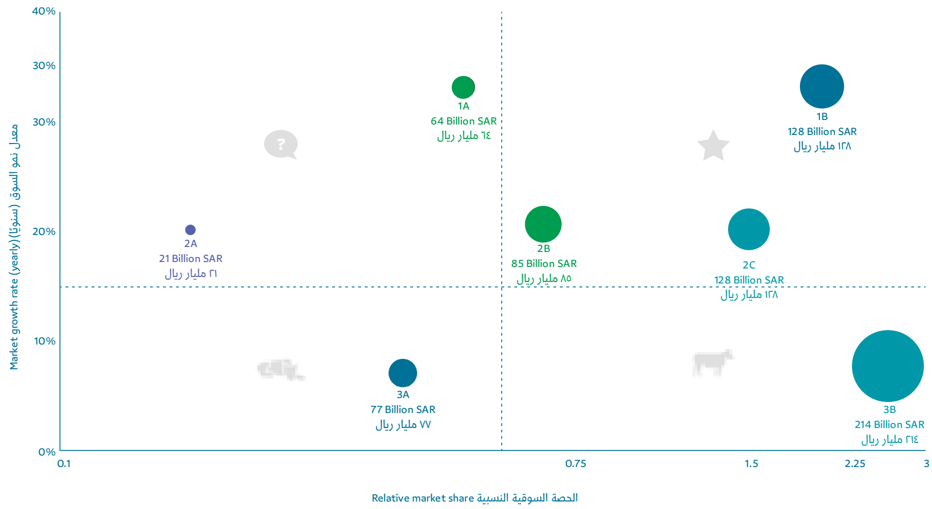
- Also Known As: *Growth-Share Matrix, Product Portfolio Matrix, Boston Consulting Group Analysis, Portfolio Diagram*

مصفوفة مجموعة بوسطن الاستشارية

هي إحدى أدوات التخطيط الإستراتيجي التي تساعد الشركات على تحليل قطاعات الأعمال أو خطوط الإنتاج الخاصة بها من أجل تحديد الموارد المناسبة لها. ويتم تصنيف قطاعات الأعمال (أو المنتجات) بناءً على الحصة السوقية النسبية لكل منها ومعدل نمو القطاع. وتتألف المصفوفة من أربعة تصنيفات رئيسية يُرمز لها برموز وحيوانات مختلفة، على النحو التالي:

١. البقرة المدرة للأرباح (البقرة النقدية): منتجات ذات حصة سوقية كبيرة في ظل سوق بطيء النمو.
٢. الكلاب أو الحيوانات الأليفة: منتجات ذات حصة سوقية منخفضة في ظل سوق ناضج وبطيء النمو.
٣. علامات الاستفهام أو الكلاب الشرسة: منتجات ذات حصة سوقية منخفضة في ظل سوق سريع النمو.
٤. النجوم: منتجات ذات حصة سوقية كبيرة في ظل سوق سريع النمو.

- يُعرف بـ: مصفوفة النمو والحصة السوقية، مصفوفة محفظة المنتجات، تحليل مجموعة بوسطن الاستشارية، مخطط المحفظة الاستثمارية



Behavioral Targeting

It is the strategy of targeting ads to groups whose individual members bear resemblances not only where location, gender or age are involved, but also where their actions and reactions in their online environment are similar.

الاستهداف السلوكي

هي إستراتيجية تسويقية يتم من خلالها استهداف مجموعة محددة من المستهلكين نظرًا لتشابه أفرادها ليس فقط في النوع والعمر والموقع الجغرافي وإنما أيضًا في سلوكياتهم وردود أفعالهم على الإنترنت.

Benefit Segmentation

This is a process in which consumers are grouped into market segments according to the desirable outcomes sought from the product. • Example: *The toothpaste market may include one segment seeking cosmetic benefits, such as whiter teeth, and another segment focused on health benefits, such as prevention of tooth decay.*

التصنيف بالمزايا

هي عملية يتم من خلالها تصنيف المستهلكين إلى مجموعات بناءً على المزايا التي تتوقع كل مجموعة تحقيقها من المنتج. • مثال: في سوق معاجين الأسنان، هناك مجموعة من المستهلكين تسعى لتحقيق أهداف تجميلية (مثل تبييض الأسنان)، وهناك مجموعة أخرى تسعى لتحقيق فوائد صحية (مثل الحماية من التسوس)، إلخ.

Bounce rate

This is a measure of how successfully a website encourages visitors to "continue" with their visit. It is expressed as a percentage and shows what proportion of the visits end on the first page. Bounce Rate Percentage = Number of Visits that access only a single page divided by the total number of visits to the website.

معدل مغادرة الموقع

هو مقياس لمدى نجاح الموقع الإلكتروني في جذب الزوار وتشجيعهم على الاستمرار في تصفح الموقع. ويتم التعبير عنه في صورة نسبة مئوية تمثل نسبة الزيارات التي توقفت عند الصفحة الأولى ولم تستمر في تصفح بقية الموقع. معدل مغادرة الموقع = عدد الزوار الذين استعرضوا الصفحة الأولى فقط مقسومًا على إجمالي عدد الزيارات التي استقبلها الموقع.

Brand

This is any name, term, design, symbol, or other feature that identifies the goods or service of one seller from those of other sellers. As an intangible asset, its purpose is to create distinctive images and associations in the minds of stakeholders, and so generate economic benefit/values.

العلامة التجارية

هي جميع العناصر التي تميز منتجات الشركة وخدماتها عن المنتجات والخدمات المشابهة التي تنتجها الشركات المنافسة. وتتضمن اسم الشركة وشعارها ورمزها وأي عنصر آخر يسهم في تمييز منتجات الشركة عن سائر المنتجات الأخرى وهي تمثل أحد الأصول غير المادية للشركة، ويتمثل الهدف الرئيسي منها في خلق صورة مميزة للشركة في أذهان المستهلكين مما ينتج عنه العديد من الفوائد الاقتصادية والتجارية.

Brand Awareness

This is the percentage of potential customers or consumers who are able to recognize or name a particular brand.

الوعي بالعلامة التجارية

هو نسبة العملاء المحتملين الذين يمكنهم التعرف على العلامة التجارية وتمييزها عن العلامات الأخرى.

Brand Development Index (BDI)

It is a measure of the sales performance of a brand within a specific group of customers (in a given geographical area), as compared with that brand’s average performance among all customers (all geographical areas). It helps marketers to identify which segments are the strong ones and which the weak ones (usually demographic or geographic) and, in consequence, to be able to take the right actions.

مؤشر نمو العلامة التجارية

هـو تقييـم مسـتوى المبيعـات وسـط مجموعـة معينـة مـن المسـتهلكين (فـي منطقـة جغرافيـة معينـة) مقارنةً بمتوسـط أداء العلامـة بيـن جميـع مجموعـات المسـتهلكين (فـي جميـع المواقـع الجغرافيـة). ويسـاعد هذا التقييـم الشـركة على تحديـد مجموعات المسـتهلكين الأكثـر والأقـل أهميـة (سـواء مـن الناحيـة الديموغرافيـة أو الجغرافيـة)، ومـن ثَـم اتخـاذ القـرارات والخطـوات المناسـبة.

Brand Image

This is how a brand is perceived in the minds of individuals; what they believe about a brand: their thoughts, feelings, and expectations.

صورة العلامة التجارية

تتضمن صورة العلامة في أذهان المستهلكين، وتشمل آرائهم وشعورهم تجاه العلامة وتوقعاتهم منها.

Brand Loyalty

This is a reflection of how consistently a consumer purchases the same brand within a product class.

الولاء للعلامة التجارية

يُقصد بهذا المصطلح مدى مداومة العميل على شراء منتج معين من نفس العلامة التجارية في كل مرة.

Brand Manager

This is the person who is responsible for developing marketing plans, coordinating the functional department's implementation of the plan, and checking on the performance of their assigned brand/product.

- Also Known As: *Product Manager*

مدير العلامة التجارية

هـو الشـخص المسـؤول عـن إعـداد خطـط التسـويق الخاصـة بالعلامـة، والتنسـيق بيـن الإدارات المختلفـة لضمـان تنفيـذ كل منهـا لدورهـا فـي تلـك الخطـط، ومتابعـة أداء العلامـة أو المنتـج المسـؤول عنـه.

- يُعرف بـ: مدير المنتج

Brand Personality

This is the psychological nature of a particular brand as intended by its sellers, in contrast to brand image (what is seen or believed by consumers about the brand).

- See Also: *Brand Image*

شخصية العلامة التجارية

هـي مجموعـة مـن الصفـات والسـمات الإنسـانية التـي تريـد الشـركة ربطهـا بعلامتهـا التجاريـة. وذلـك علـى عكـس صـورة العلامـة التجاريـة التـي تعتمـد علـى آراء المسـتهلكين فـي العلامـة.

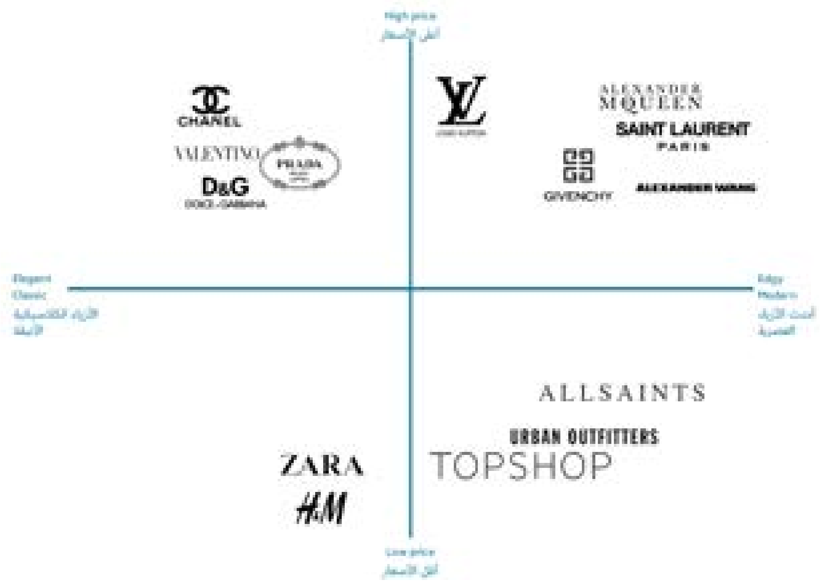
- راجـع: صـورة العلامـة التجاريـة

Brand Positioning

In the minds of customers, this is how a brand is perceived and how it is distinguished from the products of competitors. • See Also: *Market Segmentation*

مكانة العلامة التجارية

هي كيفية رؤية المستهلكين للعلامة التجارية ومدى تميز منتجاتها عن منتجات الشركات المنافسة.
• راجع: تقسيم السوق



Brick-and-Mortar

This is a reference to businesses which have a physical presence. • See Also: *Bricks-and-Clicks*

المتاجر التقليدية

هي المتاجر التي لديها فروع مادية فعلية وليس مجرد فروع افتراضية على الإنترنت فقط. • راجع: المتاجر التقليدية بواجهة إلكترونية

Bricks-and-Clicks

This is a business model in which physical retail locations (brick-and-mortar) are integrated with online marketing (online ordering, for example). • See Also: *Brick-and-Mortar*

المتاجر التقليدية بواجهة إلكترونية

هو أحد نماذج الأعمال التي يقوم فيها المتجر التقليدي (المتجر الفعلي) بإضافة أنشطة التسوق الإلكتروني إلى أعمالـه (مثل إتاحة الشراء عبر الإنترنت).
• راجع: المتاجر التقليدية

Buyer Persona

The representation of an ideal client. • Also Known As: *Avatar*

شخصيات المشترين

هي شخصيات تخيلية تصنعها الشركة للعميل المثالي.
• يُعرف بـ: أفاتار

Buying Power Index (BPI)

It is a weighted index that translates three basic elements (population, effective buying income, and retail sales) into a measurement of a market's ability to buy. Demand for new stores can be predicted using it, and it can also be used to evaluate the performance of existing stores. • See Also: *Effective Buying Income*

مؤشر القوة الشرائية

هو مؤشر يهدف لقياس قدرة المستهلكين في سوق معين على الشراء، ويتكون من ثلاثة عناصر أساسية، وهي: عدد السكان، والدخل الصافي للمستهلكين، ومبيعات التجزئة. ويمكن استخدامه للتنبؤ بحجم الطلب المتوقع في المتاجر الجديدة، وكذلك لتقييم أداء المتاجر الحالية. • راجع: صافي الدخل

Buying Roles

The activities that one or more persons might perform in a buying decision. There are six buying roles:

1. Initiator: the person first suggesting or thinking of the idea of buying the particular product/service
2. Influencer: a person whose views influence other members of the buying center when they are in the process of making the final decision
3. Decider: the person who ultimately determines any part of or the entire buying decision-whether to buy, what to buy, how to buy, or where to buy;
4. Buyer: the person who deals with the paperwork of the purchase itself
5. User: the person(s) who consumes or uses the product/service
6. Gatekeeper: the person(s) who controls information or access, or both, to decision makers and influencers.

أطراف عملية الشراء

هي جميع الأطراف التي تقوم بدور أو بآخر من شأنه التأثير في قرار الشراء. وهناك ستة أطراف رئيسية في عملية الشراء:

١. المبادر: هو أول شخص يقترح أو يفكر في شراء منتج أو خدمة معينة.

٢. المؤثر: الشخص الذي تؤثر آراؤه على بقية أطراف عملية الشراء عندما يكونون في مرحلة اتخاذ قرار الشراء النهائي.

٣. صاحب القرار: الشخص الذي يحدد قرار الشراء أو جزء منه (على سبيل المثال: قرار شراء المنتج من عدمه، ما المنتج الذي سيتم شراؤه، كيف تتم عملية الشراء، من أين يمكن شراء المنتج المطلوب، إلخ).

٤. المشتري: الشخص الذي يقوم بعملية الشراء ذاتها.

٥. المستخدم: الشخص (أو الأشخاص) الذي يستهلك أو يستخدم المنتج أو الخدمة.

٦. ممثل الشركة: الشخص (أو الأشخاص) المسؤول عن إدارة المعلومات والتواصل مع أصحاب القرار والمؤثرين.

Call to Action (CTA)

It refers to any directive design or text that prompts an immediate response from the user such as "Buy Now", "Download Now" or "Subscribe today and get a discount".

الدعوة لاتخاذ إجراء

يشير هذا المصطلح إلى الصور والعبارات والنصوص وغيرها من عناصر التصميم التي تدعو الجمهور لاتخاذ قرار فوري أو استجابة فورية، مثل العبارات التالية: "بادر بالشراء الآن"، أو "قُم بالتحميل الآن"، أو "اشترك اليوم واستمتع بالخصم".

Cannibalization

It refers to a loss in sales or market share of one product as a result of the introduction of a new product by the same producer.

المنافسة الذاتية

يُطلق عليها أحيانًا الالتهام الذاتي، وتشير إلى تراجع مبيعات الشركة من أحد المنتجات أو خسارة جزء من حصتها السوقية لهذا المنتج نتيجة إطلاق منتج جديد في الأسواق تابع لنفس الشركة.

Campaign

A commonly themed and coordinated set of activities used to promote a product, service or business across different advertising media.

الحملة الترويجية

هي مجموعة الأنشطة التي يتم تنظيمها عبر قنوات الإعلان المختلفة من أجل الترويج لمنتج أو خدمة أو شركة معينة.

Cash Cow

A harvesting strategy that maximizes the short-run cash flow from a business in anticipation for deterioration of market share and an eventual withdrawal from the market.

المشروعات المدرة للأرباح (البقرة النقدية)

هي إستراتيجية فعالة لزيادة الأرباح على المدى القصير من خلال خفض الاستثمارات في إحدى قطاعات الأعمال أو خطوط الإنتاج التي يُتوقع تراجع حصتها السوقية وسحبها من الأسواق.

Cause Marketing

A promotional strategy that associates a company's sales campaign with a nonprofit organization. • Example: make a donation to the cause by purchasing a product/service

التسويق الاجتماعي

هي إستراتيجية تسويقية تربط الحملة التسويقية للشركة بأحد القضايا الاجتماعية الهامة. • مثال: التبرع بجزء من ثمن المنتج أو الخدمة لصالح إحدى القضايا الاجتماعية الهامة.

Channel

The manufacture-to-the-end-user journey of a product.

القناة التسويقية

هي جميع الأنشطة التسويقية المرتبطة برحلة المنتج، بدايةً من عملية التصنيع وحتى الوصول للمستهلك النهائي.

Cherry Picking

It describes a situation in which a buyer selects only a few items from one seller's range and others from another's range. It can also be a description of a customer's tendency to buy only items which are on sale.

الاختيار الانتقائي

يشير هذا المصطلح إلى المواقف التي يقوم فيها المستهلك بشراء بعض المنتجات من علامة تجارية معينة وشراء منتجات أخرى من علامة مختلفة. كما يشير إلى المواقف التي يقوم فيها المستهلك بشراء المنتجات التي تشملها الخصومات فقط.

Churn Rate

It is a metric that shows how many customers are retained and at what value. • Example: If a company had 1000 customers at the beginning of January and at the end of January, they dropped to 800 (do not include new customers joining in the month of January), the Churn Rate = (1000 - 800) / 1000 = 200/1000 = 20%

معدل فقد العملاء

هـو أحـد المقاييـس المسـتخدمة لتوضيح عـدد العمـلاء الـذي نجحـت الشـركة فـي الاحتفـاظ بهـم، والتكلفة التـي تكبدتهـا نظيـر ذلـك مـن خـلال حسـاب نسـبة خسـارة العمـلاء. • مثـال: سـجلت إحـدى الشـركات ١٠٠٠ عميـل فـي بداية شـهر يناير، لكـن مـع نهاية نفس الشـهر، انخفـض عـدد هـؤلاء العمـلاء إلى ٨٠٠ عميـل فقـط (لا يشـمل ذلـك العمـلاء الجـدد الذيـن انضمـوا خـلال الشـهر). فـي هـذه الحالـة يمكـن حسـاب معـدل الاحتفاظ بالعمـلاء مـن خـلال المعادلـة الحسـابية التالية: معدل الاحتفاظ بالعملاء = (١٠٠٠ - ٨٠٠) / ١٠٠٠ = ٢٠٠/١٠٠٠ = ٢٠٪

Click-Through Rate (CTR)

This is a method to measure the success of an online advertising campaign for a particular website as well as the effectiveness of an email campaign, by recording the number of users that clicked on a particular link.

نسبة النقر

يُسـتخدم هـذا المقيـاس لتقييـم مـدى نجـاح الحملة الإعلانيـة لأحـد المواقـع الإلكترونيـة، وكذلـك لقيـاس تأثيـر حمـلات البريـد الإلكترونـي، ويتـم ذلـك مـن خـلال تسـجيل عـدد المسـتخدمين الذيـن قامـوا بالنقـر علـى روابـط معينـة.

Cognition

This is all of the mental processes involved in interpretating and making decisions, including the beliefs and meanings which arise out of these processes.

الإدراك

هو جميع العمليات الذهنية التي يستخدمها المستهلك لتحليـل وتحديـد قـرار الشـراء، بمـا فـي ذلـك المعتقدات والتفسـيرات والتحليـلات الناشـئة عـن تلـك العمليات.

Cold Calling

This is a prospecting approach whereby a salesperson makes visits to entirely unfamiliar organizations.

التواصل العشوائي

يُطلق عليه أيضًا اسـم التواصل البارد، ويشير إلى جهود ممثلـي المبيعـات للتواصـل مـع العمـلاء المحتمليـن بشـكل عشـوائي.

Commercialization

It is the last stage in the development cycle for a new product. It usually includes all the activities of introducing the product into the marketplace; its manufacture and distribution, as well as its promotion. • See Also: *New Product Development*

طرح المنتج في السوق

تمثـل هـذه العمليـة المرحلـة الأخيـرة مـن دورة تطويـر المنتـج الجديـد. وهـي تشـمل كافـة الإجـراءات التـي يتـم اتخاذهـا اسـتعدادًا لطـرح المنتـج فـي الأسـواق، بمـا فـي ذلـك الإجـراءات التـي يتـم اتخاذهـا خـلال مراحـل التصنيـع والتوزيـع والتسـويق. • راجـع: تطويـر المنتـج الجديـد

Comparative Advertising

A perspective in which the advertising message attempts to persuade the audience through a performance comparison of two or more brands of a product/service. The reference brand may be the previous formula used by the advertiser, an unnamed competitor of the advertiser, or a specific and named competitor of the advertiser.

إعلانات المقارنة

إعلانات المقارنة (أو ما يُطلق عليها أحيانًا الحرب الإعلانية) هي إستراتيجية إعلانية يتم من خلالها إقناع الجمهور بأفضلية منتج معين عن طريق عمل مقارنة بين هذا المنتج ومنتج (أو منتجات) مشابه لعلامة تجارية أخرى (والذي يمثل المنتج المرجعي في المقارنة). وقد يكون هذا المنتج المرجعي نسخة سابقة من نفس المنتج لنفس العلامة التجارية، أو منتج تابع لعلامة منافسة لا يتم ذكر اسمها بشكل صريح، أو منتج تابع لعلامة منافسة يتم ذكر اسمها صراحةً في الإعلان.

Competition

It is the rivalry among sellers all of whom are trying to achieve goals such as increased profits, increased market share, and increased sales volume by varying the elements of the marketing mix: price, product, promotion, and distribution.

المنافسة

هي تسابق الشركات لجذب المشترين وتحقيق عدد من الأهداف الإيجابية (مثل زيادة الأرباح والمبيعات والحصة السوقية)، وذلك من خلال تصميم سياسات أفضل على كافة المستويات، بما في ذلك سياسات التسعير، وجودة المنتج، وأنشطة الترويج والتوزيع.

Competitive Advantage

This is the attribute that makes it possible for a firm to outperform its competitors. Advantages can be gained by two means: lowest delivery costs or differentiation (providing superior or unique performance on attributes that are important to customers).

- Also Known As: *Porter's Generic Strategies*

الميزة التنافسية

هي الميزات التي تتيح للشركة التفوق على منافسيها في السوق المستهدف، ويمكن تحقيق هذه الميزات من خلال وسيلتين أساسيتين، وهما: (١) تقديم خدمات بأقل تكلفة، (٢) تحقيق التميز في الأمور التي تهم العملاء بشكل أكبر.

- يُعرف بـ: إستراتيجيات بورتر العامة

Competitive Analysis

The analysis of factors designed to answer the question, "how well is a firm doing compared to its competitors?" The analysis includes sales and profit figures in addition to the firm's ratings in areas such as price, product, technical capabilities, quality, customer service, delivery, compared to each of the major competitors.

تحليل المنافسة

هو تحليل كافة العوامل المرتبطة بأداء الشركة ومقارنتها بأداء منافسيها. وتتضمن تلك العوامل: المبيعات، والأرباح، والأسعار، وجودة ونوعية المنتجات، والقدرات الفنية، وخدمة العملاء، والالتزام بمواعيد التسليم.

Competitive Position

Competitive position refers to the position of one business relative to others in the same industry. This comparison includes:

1. Market Position: relative share of market, rate of change of share, variability of share across segments, perceived differentiation of quality/service/price, breadth of product, and company images
2. Economic and Technological Position: relative cost position, capacity utilization, technological position, and patented technology, product or process
3. Capabilities: management strength and depth, marketing strength, distribution system, labor relations, relationships with regulators

المركز التنافسي للشركة

يشير هذا المصطلح إلى مركز الشركة في مجالها مقارنةً بمركز الشركات الأخرى العاملة في نفس المجال. وتشمل المقارنة الآتي:

١.المركز السوقي: ويتضمن ذلك: الحصة السوقية النسبية، معدل تغير الحصة السوقية، الحصة السوقية عبر كل فئة من فئات المنتجات والخدمات المختلفة، الفارق الملموس في الجودة/الخدمة/الأسعار، ونسبة انتشار المنتجات، والصورة العامة للشركة.
٢.المركز الاقتصادي والتقّني: ويتضمن ذلك مستوى التكاليف النسبية، وكفاءة استغلال القدرات، والمركز التكنولوجي، والتقنيات والمنتجات والعمليات الحاصلة على براءات اختراع.
٣.القدرات: وتتضمن قوة وكفاءة الإدارة، وقوة إستراتيجية التسويق، ونظام التوزيع، وطبيعة العلاقات مع الموظفين والجهات التنظيمية.

Complementary Products

These are products which are manufactured together, sold together, bought together, or used together. One product aids or enhance the the other.

المنتجات المكملة

هي المنتجات التي يتم تصنيعها وبيعها وشراؤها واستخدامها معًا، حيث يساعد كل منها الآخر على القيام بوظيفته أو تحسين أدائه.

Consumer

This is the ultimate user or consumer of goods, ideas, and services.
• See Also: *Buying Roles*

المستهلك

هو المستخدم النهائي للمنتجات أو الخدمات أو الأفكار التي تطرحها الشركات. • راجع: أطراف عملية الشراء

Consumer Decision Making

This is the process by which consumers gather information about the alternatives available to them and assess those alternatives before making a choice among them.

عملية اتخاذ قرار الشراء

هي العملية التي يقوم خلالها المستهلك بجمع المعلومات حول البدائل المتاحة لمنتج معين، ومقارنة هذه البدائل قبل اتخاذ القرار النهائي واختيار إحداها للشراء.

Consumer Goods

This refers to goods usually sold in smaller packages, carrying a low unit price, and distributed through food and drug retailers, being heavily promoted, and that are bought and consumed frequently.
• Also Known As: *Consumer Packaged Goods (CPGs), Fast-Moving Consumer Goods (FMCGs)*

السلع الاستهلاكية

يُقصد بها المنتجات التي يشتريها المستهلك مباشرةً وبشكل متكرر لتلبية احتياجاته اليومية، وهي تُباع بكميات صغيرة وأسعار منخفضة نسبيًا، ويتم توزيعها عبر متاجر التجزئة والصيدليات، كما تخضع لحملات ترويجية مكثفة. • يُعرف بـ: السلع الاستهلاكية المعبأة، والسلع الاستهلاكية سريعة التداول

Content Marketing

It is a technique for creating and disseminating valuable, relevant and consistent content that will attract and acquire a clearly defined audience, aiming at driving profitable customer action.

التسويق بالمحتوى

هو أسلوب تسويقي فعال يعتمد على إعداد ونشر محتوى مفيد وشيق وجذاب ذي صلة بالمنتجات أو الخدمات المُراد تسويقها، وذلك بهدف جذب فئة محددة من الجمهور وتحفيزها لشراء المنتج أو الخدمة المطلوبة.

Core Benefit

It is the principal reason a consumer buys a product, from the point of view either of the physical good it provides or the service performance, or because of the augmented dimensions of the product.
• Also Known As: *Core Product*

الفائدة الأساسية

يشير هذا المصطلح إلى السبب الأساسي الذي دفع المستهلك لشراء المنتج، وقد يتعلق هذا السبب بالشكل الخارجي للمنتج، أو مستوى الأداء، أو الدور التكميلي للمنتج مع منتجات أخرى، وغيرها من الأسباب التي تشجع المستهلك على اتخاذ قرار الشراء.
• يُعرف بـ: المنتج الأساسي

Cost Per click (CPC)

It is an internet advertising metric that measures the amount of money spent in achieving a click on an advertisement. It is used to evaluate the cost effectiveness of Internet marketing. • Example: Cost per click = Advertising cost ÷ Ads clicked
• See Also: *Pay Per Click*

التكلفة لكل نقرة

هو أحد المقاييس المستخدمة في عالم إعلانات الإنترنت، حيث يتم حساب التكلفة المادية التي تم إنفاقها مقابل كل نقرة على الإعلان. ويستخدم هذا المقياس لتقييم كفاءة إدارة التكلفة في أنشطة التسويق الإلكتروني. • مثال: التكلفة لكل نقرة = تكلفة الإعلان ÷ عدد مرات النقر على الإعلان
• راجع: الدفع لكل نقرة

Cost Per Impression (CPI)

It is an Internet advertising metric that measures the advertising cost in terms of the number of impressions made. It is used to assess the cost effectiveness of Internet marketing. • Example: *Cost per impression = Advertising cost ÷ Number of impressions* • See Also: *Cost Per Click*

التكلفة لكل ظهور

هـي أحـد المقاييـس المسـتخدمة فـي عالـم إعلانـات الإنترنت، حيث يـتم حساب تكلفة الإعلان بناءً على عدد مـرات ظهـور الإعـلان. ويسـتخدم هـذا المقيـاس لتقييـم كفاءة إدارة التكلفة في أنشـطة التسـويق الإلكتروني. • مثـال: التكلفـة لـكل ظهـور = تكلفـة الإعـلان ÷ عـدد مـرات ظهـور الإعلان • راجع: التكلفة لـكل نقـرة

Cost-Oriented Strategy

It is a means of improving performance by reducing the costs per unit.

الإستراتيجية القائمة على التكلفة

يُقصـد بذلـك تحسـين الأداء مـن خـلال خفـض التكلفة لـكل وحـدة.

Cross Selling

The offering of additional products to clients.

البيع المتقاطع

يُعـرف هـذا المصطلـح أيضًـا باسـم البيـع العابـر أو البيـع المتـلازم. ويشـير إلى إقنـاع العميـل بشـراء منتجـات وخدمـات إضافيـة ذات صلـة بالمنتـج الأصلـي الـذي قـام بشـرائه بالفعـل.

Customer

The actual purchaser of a product/service.

المستهلك

الشخص الذي قام بشراء أحد المنتجات أو الخدمات.

Customer Acquisition Cost (CAC)

It is an important business metric that measures the total cost of convincing a lead to become your customer and buy your product/service.

تكلفة الفوز بالعملاء

هـي أحـد المقاييـس الهامـة التـي تسـتخدمها الشـركات لتقييـم التكلفـة الإجمالية التي تحتاج لإنفاقها مـن أجـل إقنـاع أحـد العمـلاء المحتمليـن بالتحـول إلى عميـل فعلي مـن خـلال شـراء منتجـات أو خدمـات الشـركة.

Customer Equity

It is the total combined CLVs (Customer lifetime value) for all of a company's customers. • See Also: *Customer Lifetime Value*

مجموع قيمة العملاء

هو حاصل جمع القيمة الإجمالية لجميع عملاء الشـركة.
• راجع: القيمـة الإجمالية للعميل

Customer Lifetime Value (CLV)

It is the money value of a customer relationship, based on the present value of the projected future cash flows. It represents an upper limit on the spending that is designed to bring in new customers. It is used to assess the value of each customer.

القيمة الإجمالية للعميل

هي القيمة الإجمالية التي تتوقع الشركة أن تحققها من العميل طوال فترة تعاملها معه، ويتم تقديرها بناءً على القيمة الحالية للمعاملات المستقبلية مع العملاء. ويستخدم هذا المقياس لتحديد قيمة وأهمية كل عميل، مما يساعد في توجيه جهود الشركة لجذب العملاء بشكل أفضل.

Customer Satisfaction

It measures customers' perceived satisfaction with their experience of the offerings of a firm.

رضا العملاء

هو قياس لمدى رضا العملاء عن المنتجات والخدمات التي تقدمها الشركة وعن تجربتهم في التعامل معها.

Customer Value Propositions

These are what is promised by a company's marketing and sales efforts, and then fulfilled through its delivery and customer service processes.

عرض القيمة للعميل

يُقصد بعرض القيمة الوعود التي قدمتها الشركة للعملاء أثناء حملات التسويق (الفوائد) التي وعدت العملاء بتحقيقها من خلال استخدام منتج معين)، والتي يتم الالتزام بها خلال عملية التسليم وخدمة العملاء.

Deceptive Advertising

This is unethical sales practice in advertising, with the intention of misleading consumers by making untrue claims, failing to disclose fully (withholding information), or providing inaccurate information.

الدعاية الكاذبة

هي إحدى الممارسات غير الأخلاقية في مجال الإعلانات، حيث تعتمد على تضليل المستهلك من خلال تقديم وعود كاذبة، أو عدم الكشف الكامل عن المعلومات (حجب جزء من المعلومات)، أو تقديم معلومات غير دقيقة.

Demand Analysis

This is a study of the reasons underlying the demand for a product, and by means of which sales can be forecast and anticipated.

تحليل الطلب

هو دراسة أسباب الطلب على منتج معين، ويُعد وسيلة فعالة للتنبؤ بمستوى المبيعات.

Demarketing

The process of reducing the demand for products/services that it is thought to be harmful to society.

التسويق المضاد

يُعرف أيضًا بالتسويق العكسي والسلبي، وهو يهدف لمنع أو خفض الطلب على منتج أو خدمة معينة لضررها على المجتمع.

Demographics

This is the study of the total size, sex, territorial distribution, age, composition, and other characteristics of human populations.

التركيبة السكانية (الديموغرافيا)

هي دراسة الخصائص السكانية للمجتمع، بما في ذلك عدد السكان، ونوع الجنس، والتوزيع السكاني، والفئات العمرية، والأجناس المختلفة، وغيرها من الخصائص المرتبطة بالسكان.

Differentiation

This is the distinguishing of a product/service from those of others, to make it more attractive to a particular target market.

تمييز المنتج

هو تمييز منتجات وخدمات الشركة عن منتجات أو خدمات العلامات التجارية الأخرى لتعزيز جاذبيته وزيادة الطلب عليه في السوق المستهدف.

Direct Selling

A marketing approach that involves direct sales of goods and services to consumers through personal explanation and demonstrations, frequently in their home or place of work.

البيع المباشر

هو إحدى إستراتيجيات التسويق التي تعتمد على بيع المنتجات والخدمات إلى المستهلك مباشرةً، حيث يقوم البائع بإقناع العميل بالشراء من خلال شرح مزايا المنتج أو الخدمة له بشكل شخصي، وقد يتم ذلك في المنزل أو مكان العمل أو أي مكان آخر يتيح التعامل الشخصي المباشر مع العميل.

Distribution

It is the act of marketing and carrying products to consumers. It is also used to refer to how widespread a product is within a market.

التوزيع

هو عملية تسويق المنتجات وإتاحتها للعملاء. ويشير المصطلح أيضًا لمدى انتشار المنتجات في أحد الأسواق.

e-Commerce

The buying or selling of products/services over the Internet.

التجارة الإلكترونية

هي بيع أو شراء المنتجات والخدمات المختلفة عبر الإنترنت.

Effective Buying Income

The disposable income that consists of salary and wages, dividends, interest, profits, etc., minus all government taxes.

صافي الدخل

هو صافي دخل الفرد بعد خصم كافة الرسوم الضريبية، ويشمل جميع موارد الدخل (مثل الراتب/الأجر، عائدات الأسهم، أرباح الأعمال، فوائد الودائع المصرفية، إلخ).

Effective Frequency

It is the number of times a certain advertisement must be exposed to a particular individual in a given period so as to produce the response that is aimed for. It is used to establish optimal exposure levels for an advertisement or campaign, trading the risk of overspending against the risk of failing to achieve the desired impact.
• See Also: *Effective Reach*

التكرار الفعال

هو عدد المرات التي يجب أن يظهر فيها الإعلان للمستهلك المستهدف خلال فترة معينة من أجل تحقيق النتائج المطلوبة. ويستخدم هذا المقياس لتحقيق أعلى نسبة تعرض للإعلان أو الحملة الإعلانية، كما يُستخدم للموازنة بين مخاطر زيادة التكلفة من جهة ومخاطر إخفاق الإعلان في تحقيق التأثير المطلوب من جهة أخرى. • راجع: الوصول الفعال

Effective Reach

It is the number of people or the percentage of the audience that receives the "minimum" effective exposure to an advertisement or campaign. • See Also: *Effective Frequency*

الوصول الفعال

هو عدد الأشخاص أو نسبة الجمهور الذين تعرضوا للحد الأدنى المطلوب من نسبة التعرض للإعلان أو الحملة الإعلانية. • راجع: التكرار الفعال

Email Marketing

It is a type of marketing in which email messages are sent to current or potential customers with the purpose of promoting business and products/services.

التسويق عبر البريد الإلكتروني

هو أحد أساليب التسويق التي يتم من خلالها إرسال رسائل عبر البريد الإلكتروني للعملاء الحاليين أو المحتملين بهدف الترويج للعلامة التجارية والمنتجات والخدمات التي تقدمها.

Engagement

Basically, this is a measure of the rate of audience interaction with media content. In social media, this engagement is measured through likes, comments, mentions and shares. For video, it is measured in terms of clicks, the length of time viewed, and the rate of completed views.

تفاعل الجمهور

هو مقياس لمعدل استجابة وتفاعل الجمهور مع المحتوى الإعلاني الذي تنشره الشركة. وبالنسبة لمنشورات مواقع التواصل الاجتماعي، يتم حساب التفاعل من خلال عدد الإعجابات والتعليقات والإشارات والمشاركات. أما بالنسبة للفيديوهات، فيتم حساب التفاعل من خلال عدد النقرات، وطول فترة المشاهدة، ومعدل إكمال المشاهدة لنهاية الفيديو.

Ethnographic Research

It is a research based on using simple observation (seeing what consumers do) rather than asking questions.
• See Also: Marketing Research, Primary Research

البحث القائم على الملاحظة

يُطلق عليها أيضًا اسم أبحاث السوق الإثنوغرافية، وهي إحدى الإستراتيجيات البسيطة المستخدمة في أبحاث السوق، حيث تعتمد فيها الشركة على جمع المعلومات من خلال الملاحظة البسيطة لسلوك المستهلكين وليس من خلال عمل استطلاعات الرأي أو توجيه أسئلة مباشرة للعملاء. • راجع: بحوث التسويق، البحوث الأولية

Even Pricing

A psychological pricing that suggests buyers are more sensitive to certain ending digits. Odd price refers to a price that ends in an odd digit (e.g., 1,3,5,7,9), or to a price just under a round number (e.g., 0.79, 5.99, 3.98). Even price refers to a price that ends in a whole number or in tenths (e.g., 0.50, 5.00, 3.10, 25.00).

التسعير بأرقام زوجية

يُطلق عليه أيضًا التسعير النفسي، حيث يتم استخدام الأرقام الزوجية في نهاية السعر المطروح بناءً على الافتراض بأن المشترين قد يكون لديهم حساسية خاصة تجاه بعض نهايات الأرقام. ويُقصد بالأسعار الفردية الأسعار التي تنتهي بأرقام فردية (مثل: ١، ٣، ٥، ٧، ٩)، أو التي تنتهي بكسور عشرية تقترب من الرقم الأقرب التالي (مثل: ٠,٧٩، ٥,٩٩، ٣,٩٨). أما الأسعار الزوجية، فيُقصد بها الأسعار التي تنتهي بأرقام صحيحة أو بكسور عشرية تامة (مثل: ٠,٥٠، ٥,٠٠، ٣,١٠، ٢٥,٠٠).

Exposure

It is any opportunity for a reader, viewer, or listener to be exposed to an advertising message in a particular media vehicle.

التعرض للإعلان

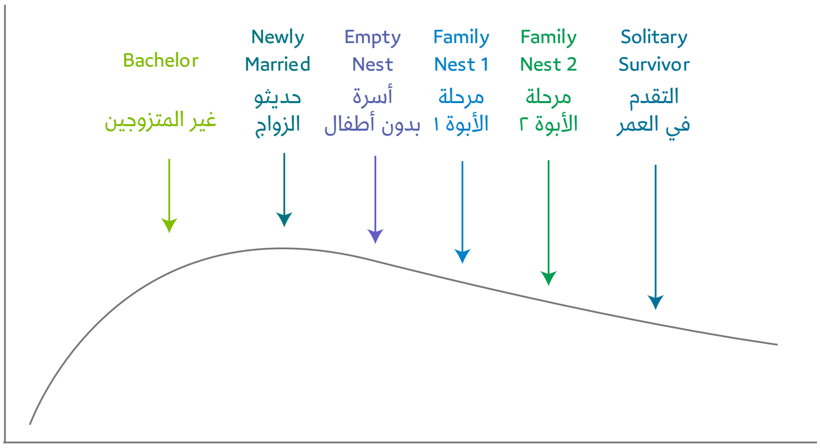
هو أي فرصة يتم من خلالها تعرض القراء أو المشاهدين أو المستمعين إلى إحدى الرسائل الإعلانية المنشورة عبر إحدى القنوات الإعلامية.

Family Life Cycle

It is a concept that describes changes in a family over time. The cycle starts from the young single (or unattached adult), the newly married, the full nest (children are born and grow up), the empty nest and the final solitary survivor stage. Each transition spells changes in values and behavior, together with changes in income and consumption.

دورة الحياة العائلية

يعبر هذا المصطلح عن التغيرات المرحلية في حياة الأسرة. وتبدأ الدورة بمرحلة الاستقلال (الأفراد غير المتزوجين)، ثم تنتقل إلى مرحلة الزواج (حديثو الزواج)، ثم مرحلة الأبوة (تربية وتنشئة الأطفال)، ثم مرحلة التقاعد (التقدم في العمر). وكل مرحلة من هذه المراحل ترتبط بتغييرات في القيم والسلوكيات، وكذلك في مستوى الدخل والاستهلاك.



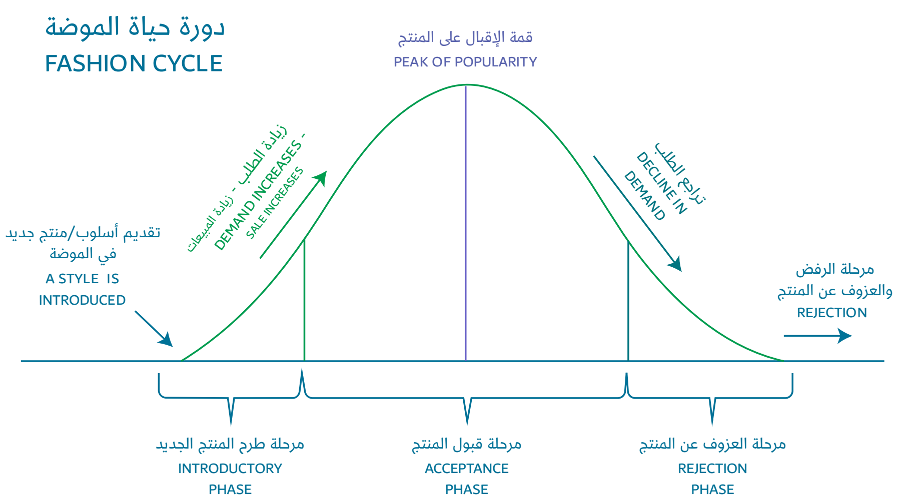
Average Spending Potential متوسط الإنفاق المتوقع

Fashion Cycle

It is the process by which a particular design, activity, color, etc., gains a measure of popularity and then phases out. This cycle of adoption and rejection starts with the distinctiveness phase (the style is eagerly sought), emulation stage (popularity grows), and economic stage (available at lower prices to the mass market).

دورة الموضة

هـي عملية يمـر خلالها أحـد التصميمـات أو الألـوان أو الأنشطة أو غيرها من العناصر بفترة ازدهار كبيرة قبل أن يبـدأ تأثيـره وشـعبيته في الانحسار والتلاشـي. وهذه الـدورة مـن الازدهـار إلى الانحسـار تبـدأ عـادةً بمرحلـة التميـز (حيـث يمكـن لفئة قليلة فقط من المستهلكين الوصـول للعنصـر)، تليهـا مرحلـة التقليـد (حيـث تـزداد شـعبية العنصـر ويمكـن لعـدد أكبـر مـن المسـتهلكين الوصـول إليـه)، ثـم المرحلـة الاقتصاديـة (حيـث تتـم إتاحـة العنصـر فـي الأسـواق بأسـعار أقـل لجميـع الفئـات الاسـتهلاكية).



Flat Rate

This is the price charged for advertising space or time, exclusive of discounts, based on the quantity of space or time purchased by the advertiser.

السعر الموحد

هـو تكلفـة المسـاحة الإعلانيـة أو الوقـت المخصـص للإعـلان. ويتـم تحديـده بنـاءً علـى مقـدار المسـاحة أو الوقـت الـذي قـام المعلـن بشـرائه.

Forward Integration

This is a form of integration in which the company acquires one or more of its buyers, for example, a wholesaler or retailer.

• See Also: *Integration, Vertical Integration, forward vertical integration*

التكامل الأمامي

هـو أحـد أنـواع التكامـل الرأسـي، حيـث تقـوم الشـركة بالاسـتحواذ علـى واحـد أو أكثـر مـن المشـترين (مثـل الاسـتحواذ علـى أحـد متاجـر التجزئـة أو الجملـة).

• راجع: التكامـل، التكامـل الرأسـي، التكامـل الرأسـي الأمامـي

FUD Factor

This acronym stands for fear, uncertainty and doubt. It is an often-used sales tactic by means of which a firm raises concerns in the mind of a prospective customer regarding certain qualities or capabilities of its competitors.

عامل إف يو دي

هـذا المصطلـح مشـتق مـن الحـروف الثلاثـة الأولى للكلمـات الإنجليزيـة التـي تعبـر عـن الكلمـات العربيـة الآتيـة: الخـوف، وعـدم اليقـين، والشـك. وهـو إحـدى إسـتراتيجيات التسـويق التـي تسـتخدمها الشـركات لإثـارة قلـق ومخـاوف المسـتهلكين بشـأن بعـض المواصفـات والإمكانـات الخاصـة بمنافسـيها.

Generic Advertising

This is an approach to preparing advertising messages that focuses on the benefits that apply to all brands in a product category, as opposed to the benefits that are unique to specific brands.

الإعلانات العاما

تركز هذه الفئة من الإعلانات على الفوائد التي يمكن تحقيقها من استخدام أحد المنتجات بشكل عام بغض النظر عن العلامة التجارية التي ينتمي إليها، على عكس الإعلانات المتخصصة التي تركز على فوائد المنتجات المقدمة من علامة تجارية بعينها.

Geodemography

It refers to c demographic consumer behavior and lifestyle data segmented by arbitrary geographic boundaries that are typically quite small.

الجيو ديموغرافية

يشير هذا المصطلح إلى دراسة سلوكيات المستهلكين وتحليـل أسـلوب حياتهـم بنـاءً علـى الطبيعـة الخاصة للمكـان الـذي يعيشـون فيـه.

Global Brand

This is a brand that is marketed using the same strategic principles in every part of the world.

العلامة التجارية العالمية

هـي العلامـة التجاريـة التـي تسـوق منتجاتها وخدماتها باسـتخدام نفـس إسـتراتيجيات وأسـاليب التسـويق فـي جميـع فروعهـا العالميـة.

Government Market

Such a market is one which includes purchases by governmental entities that procure or rent goods and services in the carrying out of the main functions of government.

السوق الحكومي

هـو السـوق الـذي يكـون أغلـب المشـترين فيـه مـن المؤسسـات الحكوميـة، والتـي تقـوم بشـراء أو تأجيـر المنتجـات والخدمـات المختلفة لإدارة الشـؤون الحكومية الأساسـية.

Green Marketing

This refers to the development and marketing of products that are presumed to be environmentally safe.

التسويق الأخضر

يُطلق عليه أيضًا اسم التسويق البيئي، وهو يشير إلى إنتاج وتسويق المنتجات الآمنة على البيئة.

Guerilla Marketing

This refers to an unconventional and creative marketing strategy that is intended to win a maximum of results for a minimum of resources.

التسويق الإبداعي

يُطلق عليه أيضًا تسويق الغوريلا، وهو يعتمد على استخدام إستراتيجيات تسويق مبتكرة وغير تقليدية لتحقيق أفضل النتائج بأقل قدر من التكلفة.

Hard Sell

This is a style of advertising that is aggressive, forceful, and to-the-point in its effort to influence on the brand's audience.

التسويق القوي

يُطلق عليه أيضًا اسم التسويق الجرئ أو العدواني، وهو أحد أساليب التسويق التي تتسم بالقوة والجرأة، وتهدف لزيادة التأثير على الجمهور المستهدف من خلال رسائل إعلانية مباشرة أكثر قوة وتركيزًا.

Harvesting Strategy

A harvesting strategy maximizes the short-run cash flow from a business in anticipation of a deterioration of market share and an eventual withdrawal from the market.
• See Also: *Cash Cow*

إستراتيجية الحصاد

هي إستراتيجية فعالة لزيادة الأرباح على المدى القصير من خلال خفض الاستثمارات في إحدى قطاعات الأعمال أو خطوط الإنتاج التي يُتوقع تراجع حصتها السوقية وسحبها من الأسواق. • راجع: المشروعات المدرة للأرباح (البقرة النقدية)

Hierarchy of Effects Model

This model assumes that advertising moves consumers systematically through a series of psychological purchasing stages:

1. Awareness (thinking)
2. Knowledge (thinking)
3. Liking (feeling)
4. Preference (feeling)
5. Conviction (doing)
6. Purchase (doing)

• See Also: *Awareness, Attitudes and Usage*

مراحل التأثير الإعلاني

هـذا النمـوذج يشـير إلى المراحـل النفسـية التـي يمـر بها المسـتهلكون أثنـاء اتخـاذ قـرار الشـراء بسـبب تأثيـر الإعلانـات، وهـي:

١. الوعي (التفكير)
٢. المعرفة (التفكير)
٣. الإعجاب (الشعور)
٤. التفضيل (الشعور)
٥. الاقتناع (الفعل)
٦. الشراء (الفعل)

• راجـع: مقاييـس الوعـي بالعلامـة التجاريـة، والتوجهـات الاسـتهلاكية، ومعـدل الاسـتخدام



Hierarchy of Needs

This is a popular theory about human motivation proposed by Abraham Maslow. It suggests that human beings satisfy their needs in a sequential order, with physiological needs met first (food, water, sex) and then moving through safety needs (protection from harm), the need for a sense of belonging and the need for love (companionship), the need to be esteemed (prestige, respect from others), and finally, the need to self-actualize (self-fulfillment).

هرم الاحتياجات الإنسانية

يعتمد هذا الهرم على النظرية النفسية الشهيرة التي قدمها العالم إبراهام ماسلو، والذي يرتب الاحتياجات الإنسانية الأساسية في شكل هرمي متدرج وفقًا لأهميتها. ووفقًا لماسلو، تأتي الاحتياجات الفسيولوجية أولًا (الطعام، والشراب، والتزاوج)، تليها احتياجات الأمان (الحماية من المخاطر)، ثم الاحتياجات الاجتماعية (الصداقة، والشعور بالانتماء)، ثم الحاجة للتقدير (المكانة الاجتماعية، والفوز باحترام الآخرين)، وأخيرًا، الحاجة لتحقيق الذات.



Horizontal Integration

This is a means of integration in which the company acquires one or more of its competitors. • See Also: *Integration, Vertical Integration*

التكامل الأفقي

هو أحد أنواع التكامل الذي تقوم فيه الشركة بالاستحواذ على شركة أو أكثر من منافسيها.
• راجع: التكامل، التكامل الرأسي

I-Marketing

Marketing of this sort combines traditional marketing principles and practices with the interactive features of the Internet, for the purpose of delivering products/services to consumers. • Also Known As: *Online Marketing, Web Marketing, Internet Marketing*

التسويق الإلكتروني

هذا النوع من التسويق يمزج بين ممارسات التسويق التقليدية مع أساليب التسويق التفاعلية على الإنترنت، بهدف تقديم المنتجات أو الخدمات إلى أكبر عدد من المستهلكين. • يُعرف بـ: التسويق عبر الإنترنت، تسويق الويب

Impression

A single display of online content to a user's web-enabled device. • Also Known As: *View* • See Also: *Ad Views*

الانطباع

هو كل مرة يتم فيها عرض محتوى رقمي على جهاز العميل المتصل بالإنترنت. • يُعرف بـ: المشاهدة • راجع: مشاهدات الإعلان

Inbound marketing

This is a marketing approach in which customers initiate contact with the marketer in response to various exposures (including email marketing, event marketing, content marketing and web design) used to gain the customer's attention. • See Also: *Outbound Marketing*

التسويق الوارد

هو أحد أساليب التسويق التي يبدأ فيها العميل عملية التواصل مع الشركة كرد فعل لبعض الأنشطة التسويقية التي قامت بها الشركة لجذب انتباهه (مثل: التسويق عبر البريد الإلكتروني، والتسويق عبر الفعاليات، والتسويق بالمحتوى، إلخ). • راجع: التسويق الصادر

Index of Consumer Sentiment (ICS)

It measures short- and long-term expectations of business conditions and the individual's perceived economic well-being. It is believed that ICS is a leading indicator of economic activity, as consumer confidence appears to precede major spending decisions.

مؤشر ثقة المستهلك

يُستخدم هذا المؤشر لقياس آراء وتوقعات المستهلكين بشأن وضعهم المادي والوضع الاقتصادي للدولة بشكل عام على المدى القصير والطويل. وهو يُعد أحد المؤشرات الرئيسية لقياس النشاط الاقتصادي، نظرًا للارتباط المباشر بين ثقة المستهلك وقرارات الشراء ومستوى الإنفاق الاستهلاكي.

Industry Marketing

This is a sub-set of the marketing discipline that entails industry-specific tailoring, positioning and promoting a company's products/services.

التسويق المتخصص

هو أحد أساليب التسويق الأكثر تخصصًا، حيث يعتمد على تكييف الإستراتيجيات التسويقية بشكل خاص وفقًا لطبيعة واحتياجات كل قطاع من قطاعات الصناعة.

المؤثر

المؤثر هـو الشـخص الـذي تحظـى آراؤه بتقديـر وثقة الآخريـن، ولديـه القـدرة علـى التأثيـر علـى قراراتهـم. وفي مجـال التسـويق، هنـاك ثلاثـة أنـواع مـن المؤثريـن:

١. المؤثـر فـي عمليـة الشـراء: هـو الشـخص الـذي تؤثـر آرائـه علـى قـرارات الشـراء الخاصـة بالآخريـن.

٢. المؤثر المتخصص: هـو شـخص يتمتـع بخبـرة ومعرفة كبيرتيـن فـي موضـوع أو مجـال معيـن، ويسـعى الآخـرون لطلـب النصـح والإرشـاد منـه فـي هـذا المجـال.

٣. مؤثـر مواقـع التواصـل: هـو الشـخص الـذي يقـوم بنشـر ومشـاركة المنشـورات بانتظـام عبـر مواقـع التواصـل الاجتماعـي، ممـا يُكسـبه الكثيـر مـن المتابعيـن المتحمسـين الذيـن يتفاعلـون مـع منشـوراته ويهتمـون إلـى حـد كبيـر بأفـكاره وآرائـه.

Influencer

In marketing, there are three types of influencers (someone who has an impact on the decisions made by others):

1. Influencer (buying role): a person whose views influence others in making a purchase decision.

2. Influencer (topical): a person with knowledge and expertise in a particular topic and is sought out for their advice and guidance.

3. Influencer (social media): a person who makes regular posts within social media channels through which they have established a large following of enthusiastic, engaged people who pay close attention to this person's views.

التسويق من خلال المؤثرين

هـو أحـد أسـاليب التسـويق التـي تعتمـد علـى الأشـخاص الذيـن يتمتعـون بتأثيـر كبيـر علـى المشـترين المحتمليـن، ويتـم تصميـم الأنشـطة التسـويقية حـول هـؤلاء الأشـخاص مـن أجـل توصيـل الرسـالة الإعلانيـة إلـى أكبـر عـدد مـن الجمهـور.

Influencer Marketing

This is a marketing approach that focuses on leveraging individuals who have influence over potential buyers, and centering marketing activities on these individuals so as to drive a brand message to the wider market.

الاتصالات التسويقية المتكاملة

يعتمـد هـذا الأسـلوب علـى الدمـج بيـن تقنيـات الاتصـال وأسـاليب التسـويق وأدوات الإعـلان والتنسـيق بينهـا بشـكل جيـد مـن أجـل توصيـل رسـالة واضحـة ومتسـقة للجمهـور المسـتهدف، مـع إحـداث تأثيـر أوسـع نطاقًـا وأكثـر قـوة فـي السـوق، وتحقيـق هـدف محـدد أو مجموعـة محـددة مـن الأهـداف.

Integrated Marketing Communication (IMC)

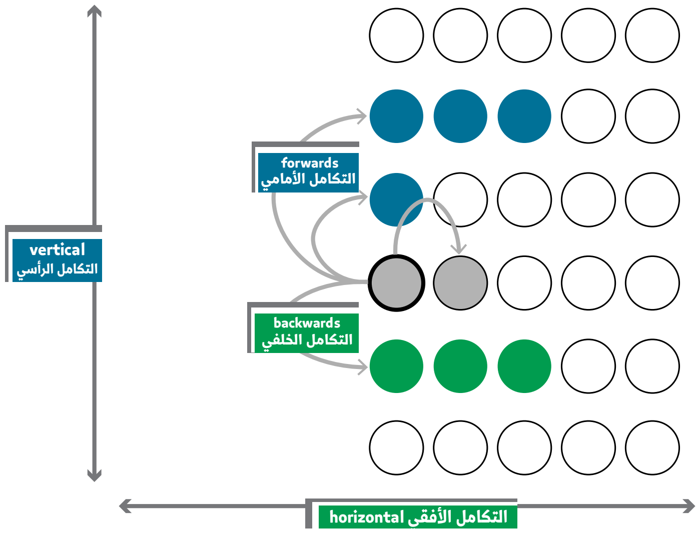
This is a coherent mix of marketing communications activities, techniques, and media, which is designed to deliver a coordinated message to a target market and having a powerful or synergistic effect, while achieving a common objective or set of objectives.

Integration

This is the acquisition or development of businesses that are related to the company's current businesses as a way of increasing sales and/or profit and of gaining greater control. Integration is of three types: backward integration, forward integration, and horizontal integration. • See Also: *Backward Vertical Integration, Forward Vertical Integration*

التكامل

يشـير هـذا المصطلـح إلى قيـام الشـركة بإنشـاء أو الاسـتحواذ عـلى شـركات ذات علاقـة بأنشـطة الشـركة كوسـيلة لزيـادة المبيعـات والأربـاح واكتسـاب قـدرة أكبـر عـلى التحكـم فـي عمليـات الإنتـاج والتوزيـع. وينقسـم التكامـل إلى ثلاثـة أنـواع: التكامـل الخلفـي، والتكامـل الأمامـي، والتكامـل الأفقـي. • راجـع: التكامـل الرأسـي الخلفـي، التكامـل الرأسـي الأمامي



Lead

A lead is a person or business who shows interest in a brand's products/services, meaning they could be a potential customer.

العميل المحتمل

هو الشـخص أو المؤسسـة التي تظهر اهتمامًا بمنتجات وخدمـات الشـركة، مما يزيد احتمال تحولهم إلى عملاء.

Lead Generation

This is the process of collecting contact information and identifying from among it potential sales leads.

توليد العملاء المحتملين

هـو عمليـة جمـع معلومـات الاتصـال الخاصـة بمجموعـة واسـعة مـن المسـتهلكين، واختيـار الفئـات الأكثـر احتمالًا للقيام بالشـراء من بينهم تمهيدًا لاستهدافهم والتواصل معهم

Local Brand

This refers to a brand that is marketed in and/or developed for a relatively small and specific geographical area. • See Also: *Global Brand*

العلامة التجارية المحلية

هي العلامة التجارية التي يتم تسويق و/أو تصنيع منتجاتها لصالح منطقة جغرافية محدودة أو صغيرة نسبيًا. • راجع: العلامة التجارية العالمية

Macroenvironment

This is the group of uncontrollable forces and conditions facing a person or a company, including demographic, economic, natural, technological, political, and cultural forces.

البيئة الكلية للأعمال

هي مجموعة العوامل والظروف المحيطة بالشخص أو الشركة والتي تؤثر بشكل أو بآخر على أنشطتهم، ويشمل ذلك العوامل الديموغرافية، والاقتصادية، والطبيعية، والتكنولوجية، والسياسية، والثقافية.

Macromarketing

This is the study of marketing processes, activities, institutions, and results from a broad perspective (such as a nation), in which cultural, political, and social as well as economic interaction are studied.

التسويق الكلي

هو دراسة كافة جوانب التسويق (العمليات، والأنشطة، والمؤسسات، والتأثيرات) بشكل أكثر شمولًا (على سبيل المثال: على مستوى الدولة). ويتضمن ذلك دراسة تفاعل السوق على المستوى الثقافي والسياسي والاجتماعي والاقتصادي.

Macrosegmentation

This is an approach to market segmentation whereby business markets are divided on the basis of broad criteria at the level of the organization, such as firm size. • See Also: *Microsegmentation*

إستراتيجية التقسيم الكلي للسوق

هو أحد أساليب تقسيم السوق التي يتم فيها تجزئة السوق إلى قطاعات أكثر تخصصًا بناءً على معايير أكثر شمولًا (على سبيل المثال: حجم المؤسسة). • راجع: إستراتيجية التقسيم الجزئي للسوق

MarCom

It stands for Marketing Communications and is the coordinated promotional messages and related media that are used to communicate with a market through one or more channels, such as digital media, print, radio, television, direct mail, and personal selling.

اتصالات التسويق

هي مجموعة التقنيات والوسائل الإعلانية التي تستخدمها الشركة لتوصيل رسائل معينة إلى السوق المستهدف، ويتم ذلك من خلال استخدام واحدة أو أكثر من قنوات الإعلان، مثل: الوسائل الرقمية، الوسائل المطبوعة، الإذاعة، التلفزيون، رسائل البريد الإلكتروني المباشرة، البيع الشخصي.

Market Penetration

This refers to one of the four growth strategies of the Ansoff Matrix. It occurs when a company penetrates an existing market in which current or similar products already exist through having gained competitors' customers, attracting non-users of your product, or convincing current clients to use more of your product/service.

- See Also: *Penetration Rate, Penetration Share*

اختراق السوق

يشير المصطلح إلى إحدى إستراتيجيات النمو الأربع التي تتألف منها مصفوفة أنسوف. ويُقصد به مدى نجاح الشركة في دخول أحد الأسواق التي تبيع منتجات مشابهة لمنتجاتها من علامات تجارية أخرى، وذلك من خلال جذب عملاء الشركات المنافسة، وجذب عملاء جدد لم يستخدموا منتجاتها من قبل، وإقناع عملائها الحاليين باستخدام المزيد من منتجاتها أو خدماتها.

- راجع: معدل الاختراق، حصة الاختراق

Market Segmentation Strategies

There are three market segmentation strategies which a business can adopt:
1. undifferentiated marketing: going after the whole market with a product and marketing strategy intended to have mass appeal.
2. differentiated marketing: operating in several segments of the market, dedicating offerings and market strategies to each segment.
3. concentrated marketing: focusing on only one or a few segments with the intention of capturing a large share of these segments.

إستراتيجيات تقسيم السوق

هناك ثلاث إستراتيجيات أساسية يمكن للشركات انتهاجها لتقسيم السوق:
١. التسويق غير الانتقائي: يسعى لتسويق المنتج لكامل السوق بلا استثناء، ويعتمد على إستراتيجيات تسويقية تستهدف جميع فئات المستهلكين بالسوق.
٢. التسويق الانتقائي: يعتمد على تقسيم السوق إلى فئات منفصلة من المستهلكين، مع تصميم العروض الترويجية وإستراتيجيات التسويق المناسبة لكل فئة على حدة.
٣. التسويق المكثف: يركز على فئة واحدة أو فئات قليلة فقط من المستهلكين بهدف الفوز بأكبر عدد من العملاء في هذه الفئة/الفئات.

Market Segmentation

The process of subdividing a market into distinct groups of customers who have similar needs, such that a subset of the market (a segment) can be specified as a target market and can be reached through a distinct marketing mix. Markets may be segmented: geographically, demographically, psychographically and/or behavioristically.

تقسيم السوق

هو عملية تقسيم السوق إلى شرائح أو فئات منفصلة من المستهلكين بناءً على الاحتياجات المتشابهة لكل فئة. ويمكن اعتبار كل فئة بمثابة سوق مستهدف منفصل يتم الوصول إليه من خلال مزيج تسويقي مختلف يتناسب مع توقعاته واتجاهاته واحتياجاته. ويمكن تقسيم الأسواق على أساس جغرافي، أو ديموغرافي، أو نفسي، أو سلوكي، أو الجمع بين كل أو بعض هذه العناصر.

Market Share

This is the percentage of a market (either units or revenue) accounted for by a specific entity. It is a key indicator of market competitiveness; the comparative performance of a firm in relation to its competitors.

الحصة السوقية

هـي النسـبة التي تهيمـن عليها الشـركة مـن السـوق (سواء على أساس عـدد المنتجات أو العائدات). وتُعدّ أحد المعايير الأساسية لقياس مستوى القدرة التنافسية للشـركة (أي مسـتوى أدائها مقارنـةً بمنافسـيها).

Marketing

The American Marketing Association's definition of marketing is the activity, set of institutions and processes for creating, communicating, delivering and exchanging offerings that have value for customers, clients, partners, and society at large.

التسويق

وفقًا للجمعيـة الأمريكيـة للتسـويق، يمكـن تعريـف التسـويق علـى أنـه مجموعـة الأنشـطة والمؤسسـات والعمليات التي تسـتهدف إعـداد وتوصيل وتبادل عـروض ترويجيـة ذات قيمـة للمسـتهلكين والعمـلاء والشـركاء والمجتمـع بأسـره.

Marketing Analytics

It involves the discovery and communication of meaningful patterns in data from metrics such as traffic, leads, sales, advertising, promotions, web activity, social media, and any other relevant marketing activity or financial data.

التحليلات التسويقية

هو جمع ودراسة كافة المؤشرات والمعلومات المتاحة حـول البيانـات الماليـة والأنشـطة التسـويقية فـي أحـد الأسـواق، ويشـمل ذلك معدل مرور الزوار على الموقع الإلكتروني، والعملاء المحتملين، والمبيعات، والإعلانات، والعـروض الترويجيـة، والأنشـطة التسـويقية الإلكترونيـة، ومواقـع التواصـل، وغيرهـا مـن المعلومـات المتعلقـة بالتسـويق والمؤشـرات الماليـة.

Marketing Information System (MkIS)

This is a management information system designed to coordinate, control, analyze and visualize information that supports decision-making within marketing.

نظم المعلومات التسويقية

هـي أحـد أنـواع نظـم المعلومـات التـي يتـم تصميمها لتحليـل وإدارة وتوقـع المعلومـات والتنسـيق بينهـا، مما يسـاعد الشـركة علـى اتخاذ القـرارات المناسـبة المتعلقة بالتسـويق.

Marketing Mix

It is the combination of controllable marketing variables that the firm uses to gain the desired level of sales in the target market. The commonest way of classifying these factors is the four-factor classification called the 4 Ps: price, product, promotion, and place (or distribution).

- Also Known As: *Four P's*

المزيج التسويقي

هـو الجمـع بيـن إسـتراتيجيات تسـويق مرنـة ومتعـددة لتحقيـق المسـتوى المطلـوب مـن المبيعـات فـي السـوق المسـتهدف. وتُعـدّ مكونـات التسـويق الأربعـة أحـد أشـهر الأسـاليب المسـتخدمة لتصميـم المزيـج التسـويقي الفعـال، حيـث تغطـي أربعـة جوانـب رئيسـية فـي عمليـة التسـويق، وهـي: السـعر، والمنتـج، والترويـج، والتوزيـع.

- يُعرف بـ: مكونات التسويق الأربعة

Marketing Research

This is the function that links the consumer, customer and public to the marketer through information that is used to identify and define marketing opportunities and problems; generate, refine, and evaluate marketing actions; monitor marketing performance; and improve understanding of marketing as a process. Marketing research specifies the requisite information for understanding these issues, designs the process used in collecting information, manages and implements the data collection process, analyzes the results, and communicates the findings and their implications.

بحوث التسويق

تُعد بحوث التسويق الوسيلة التي تربط العملاء والجمهور بالشركة من خلال جمع المعلومات التي تساعد الشركة على تحديد الفرص والمعوقات التسويقية، وإعداد وتقييم إستراتيجيات التسويق الجديدة وتحسين الإستراتيجيات الحالية، ومراقبة أداء السوق، وفهم آليات التسويق بشكل أفضل. فبحوث التسويق توفر المعلومات المطلوبة لفهم كل هذه العناصر. وتبدأ عملية البحث بتصميم الأسلوب الأمثل لجمع المعلومات، مع تحليل النتائج التي يتم الحصول عليها، ومشاركة هذه النتائج والانطباعات مع الأطراف المعنية.

Marketing Return on Investment (MROI)

This metric measures the extent to which marketing contributes to profit by dividing profit over the relevant net marketing spending.

عائد الاستثمار في التسويق

يُستخدم هذا المقياس لمعرفة مدى مساهمة جهود التسويق في زيادة الأرباح، ويتم حسابه من خلال حاصل قسمة الأرباح على تكلفة أنشطة التسويق في فئة المنتجات أو الخدمات المقابلة لها.

Markup

A pricing technique which consists in adding a percentage to costs for the purpose of calculating selling prices.

- Example: Variable cost: 10

Markup: 50% (10*50%) = 5

Selling Price: (10+5) = 15

Margin: (5/15) = 33.3%

هامش الربح المضاف

هو أحد أساليب التسعير التي يتم من خلالها إضافة زيادة مادية إضافة على تكلفة المنتج لتحديد سعر البيع المناسب.

- مثال: التكلفة المتغيرة: ١٠

هامش الربح المضاف: ٥٠٪ (١٠*٥٠٪) = ٥

سعر البيع: (١٠+٥) = ١٥

هامش الربح الإجمالي: (٥/١٥) = ٣٣,٣٪

Mass Market

It refers to a customer group that involves large portions of the population.

- See Also: *Niche Market*

السوق العام

يشير إلى الكتلة أو الفئة الاستهلاكية الأكبر في السوق.

- راجع: السوق المتخصص

Mass Media

Advertising media that can serve as carriers of advertising messages to potential audiences or the target markets for specific products, services, organizations, or ideas. These media include digital media, newspapers, magazines, direct mail advertising, radio, broadcast television, cable television, outdoor advertising, transit advertising, and specialty advertising.

وسائل الإعلام

هـي قنـوات الإعـلان التـي يتـم مـن خلالها توصيـل الرسـائل الإعلانيـة إلى العمـلاء المحتمليـن أو السـوق المسـتهدف لترويـج منتجـات أو خدمـات أو أفـكار أو علامـات تجارية معينـة. وتشـمل تلـك القنـوات: وسـائل الإعـلان الإلكترونيـة، الجرائـد، المجـلات، رسـائل البريـد الإلكترونـي المباشـرة، الإذاعـة، قنـوات التلفزيـون العامـة والخاصـة، لافتـات الشـوارع الإعلانيـة، لاصقـات الشـاحنات، الهدايـا الترويجيـة، إلـخ.

mCommerce

The activity of the buying or selling of products/services through the use of mobile applications. • See Also: *e-Commerce*

التسوق عبر الجوال

هـو بيـع أو شـراء المنتجـات أو الخدمـات عبـر تطبيقـات الهاتـف الجـوال. • راجـع: التجـارة الإلكترونيـة

Media

Advertising media are the different mass media that can be employed to carry advertising messages to potential audiences or target markets for products, services, organizations, or ideas. These media include digital media, newspapers, magazines, direct mail advertising, radio, broadcast television, cable television, outdoor advertising, transit advertising, and specialty advertising.

الإعلام

هـو وسـائل الإعـلان المختلفـة التـي يمكـن اسـتخدامها لتوصيـل رسـائل إعلانيـة معينـة إلى العمـلاء المحتمليـن أو الجمهـور المسـتهدف، مـن أجـل الترويـج لمنتجـات أو خدمـات أو أفـكار أو علامـات تجارية معينـة. وتشـمل تلـك القنـوات: وسـائل الإعـلان الإلكترونيـة، والجرائـد، والمجـلات، ورسـائل البريد الإلكتروني المباشـرة، والإذاعة، قنـوات التلفزيـون العامـة والخاصـة، لافتـات الشـوارع الإعلانيـة، لاصقـات الشـاحنات، الهدايـا الترويجيـة، إلـخ.

Media Channel

This is the specific medium by which an advertiser's message is conveyed to its target audience. • See Also: *Mass Media*

القناة الإعلامية

هـي وسـيلة إعلاميـة محـددة يتـم مـن خلالها توصيـل الرسـائل الإعلانيـة المطلوبـة للجمهـور المسـتهدف.
• راجع: وسائل الإعلام

Media Mix

The specific combination of different advertising media used by a particular advertiser and the advertising budget to be allocated to each medium.
• See Also: *Mass Media*

المزيج الإعلامي

هو المزج بين مجموعة من الوسائل والقنوات الإعلانية، مـع تحديـد الميزانيـة الإعلانيـة المخصصـة لـكل وسـيلة.
• راجع: وسائل الإعلام

Media Plan

It includes a statement of objectives, target market definition, types of advertising media to be used, and the amount of resources to be allocated to each (the media mix), and a dedicated time schedule for the each of the media vehicles used. • See Also: *Mass Media, Media Mix*

الخطة الإعلامية

تتضمن هذه الخطة تحديد كل من: أهداف الإعلانات، والسوق المستهدف، وأنواع الوسائل الإعلانية التي سيتم استخدامها، والموارد التي سيتم تخصيصها لكل وسيلة (أو للمزيج الإعلامي في حالة تعدد الوسائل)، وكذلك تحديد الجدول الزمني لاستخدام كل وسيلة من هذه الوسائل. • راجع: وسائل الإعلام، المزيج الإعلامي

Me-Too Product

It refers to a product that is essentially similar to another product already on the market.

المنتجات المماثلة

هي المنتجات التي يتوفر لها بدائل مشابهة أخرى في السوق، حيث تحمل نفس المواصفات والخصائص التي تتمتع بها منتجات منافسة أخرى.

Microsegmentation

This is a market segmentation approach in which a business's customers are grouped into segments based on their geography, demographics, lifestyle, and behavior. This allows the marketer to target each group based on the members' specific wants and needs. • See Also: *Macrosegmentation*

إستراتيجية التقسيم الجزئي للسوق

هي إحدى إستراتيجيات تقسيم السوق التي يتم من خلالها تصنيف المستهلكين إلى مجموعات وشرائح منفصلة بناءً على موقعهم الجغرافي وأسلوب حياتهم ومواصفاتهم السلوكية والديموغرافية. ويتيح هذا للشركة استهداف كل مجموعة على حدة وفقًا لاحتياجاتها ومتطلباتها الخاصة. • راجع: إستراتيجية التقسيم الكلي للسوق

Mobile Marketing

This comprises advertising, apps, messaging, mCommerce and CRM on all mobile devices, including smart phones and tablets.

التسويق عبر الأجهزة المحمولة

يشير هذا المصطلح إلى كافة الإعلانات، والتطبيقات، والرسائل، وأنشطة التسوق الإلكتروني التي يتم تنفيذها عبر الأجهزة المحمولة (بما في ذلك الهواتف الذكية وأجهزة التابلت).

Nascent Market

It refers to a very new, formative market in which rapid innovation occurs, many new competitors enter, and competition tends to be around innovation and product features rather than around brand, service or price.

السوق الناشئ

يُستخدم هذا المصطلح لوصف الأسواق الجديدة تمامًا، والتي تتسم بتقديم منتجات مبتكرة وغير تقليدية ودخول الكثير من المنافسين الجدد إلى السوق. وفي هذا النوع من الأسواق، تركز المنافسة بشكل أساسي على تطوير مواصفات وخصائص المنتج أكثر من تركيزها على شهرة العلامة التجارية أو جودة الخدمة أو الأسعار.

Negative Advertising

This is the using of advertising messages which are intended to highlight undesirable aspects of competing products, services, organizations, or ideas.

الإعلانات السلبية

يشير هذا المصطلح إلى الرسائل الإعلانية التي تهدف لنشر معلومات سلبية عن المنتجات والخدمات والأفكار والعلامات التجارية المنافسة.

Net Promoter Score

The percentage of surveyed customers who indicate that they would recommend a certain product to others. Willingness to recommend is understood to be a key metric related to customer satisfaction.

مؤشر درجة التوصية

يُطلق عليه أيضًا صافي درجة التوصية أو صافي نقاط الترويج، ويشير لنسبة العملاء المشاركين في الاستطلاع الذين أبدوا استعدادهم لترشيح بعض منتجات الشركة للآخرين. فهذا الاستعداد يُعد مؤشرًا هامًا على مستوى رضا العملاء.

New Product Development

It is the process for developing a new product. Among the most significant steps in the process are:

1. Idea generation
2. Idea screening
3. Concept development and testing
4. Marketing strategy development
5. Business analysis
6. Product development
7. Market testing
8. Product commercialization
9. Evaluation

These stages are more or less sequential, although they may, in some cases, occur simultaneously.

تطوير المنتج الجديد

هي عملية إنتاج وتطوير المنتج الجديد. وتتضمن هذه العملية الخطوات الرئيسية التالية:

١. توليد الأفكار
٢. تقييم وفرز الأفكار
٣. تطوير واختبار الفكرة المُختارة
٤. إعداد خطة التسويق
٥. إجراء تحليل الأعمال
٦. تطوير المنتج
٧. اختبار المنتج في السوق
٨. طرح المنتج النهائي بالسوق
٩. تقييم أداء المنتج

ويتم تنفيذ هذه الخطوات بشكل تسلسلي. لكن في بعض الأحيان، يتم تنفيذها بشكل متوازٍ.

Niche Market

This is a small, specialized market segment for a particular product/service.

السوق المتخصص

هو قسم فرعي أكثر تخصصًا من السوق يركز على منتج معين أو خدمة معينة.

Organic Traffic

It refers to the website visitors who visit the website based on their own actions such as typing a URL or through a search engine result page. • Also Known As: *Unpaid Search*

البحث العضوي

يشير إلى زوار الموقع الإلكتروني الذين يمكنهم الوصول للموقع وتصفحه، سواءً عبر كتابة رابط الموقع أو عبر محركات البحث الإلكتروني وليس من خلال الضغط على إعلانات مدفوعة. • يُعرف بـ: البحث غير المدفوع

Outbound Marketing

Outbound marketing is when a marketer initiates contact with the customer through methods such as TV, radio and digital display advertising. It is often used as a means of affecting consumer awareness and brand preference. • See Also: *Inbound Marketing*

التسويق الصادر

يُقصد بـه أساليب التسـويق التي تقوم فيها الشركة ببدء عملية التواصل مع العملاء. ويتم ذلك من خلال عـدة وسـائل، مثـل الإذاعـة، والتلفزيـون، والإعلانـات الرقميـة، إلـخ. ويهـدف هـذا الأسـلوب إلى التأثيـر علـى الجمهور مـن خـلال زيـادة وعيهـم بالعلامـة التجارية وتشـجيعهم علـى اختيارها. • راجـع: التسـويق الـوارد

Page View

This is a request to a web browser to load a single HTML page. A measure of website traffic can be established by counting the number of page views in a given time period.

عرض الصفحة

يُطلق عليه أيضًا اسم ظهور الصفحة، وهو عبارة عن طلب لتحميل صفحة HTML على متصفح الويب. ويُعدّ بمثابة مقيـاس لمعـدل المرور على الموقع، حيـث يتـم حسـاب عـدد مرات عرض الصفحة خلال فترة محددة.

PageRank

A GoogleSearch algorithm for placing importance on pages and websites.

تصنيف الصفحة

يُطلق عليه أيضًا ترتيب الصفحة، وهو تصنيف لأهمية صفحـات الويـب باسـتخدام مجموعـة مـن الخوارزميـات التي يقوم بها محرك البحث جوجل.

Pay Per Click (PPC)

This is an Internet advertising pricing model whereby advertisers pay media companies according to how many users clicked on an online ad or email message. • See Also: *Cost Per Click (CPC)*

الدفع لكل نقرة

هـو أحـد أسـاليب تسـعير الإعلانـات الإلكترونيـة، حيـث تقوم الجهة المعلنة بدفع رسوم الإعلان بناءً على عدد المـرات التـي قـام فيهـا المسـتخدمون بالنقـر علـى أحـد الإعلانـات أو إحـدى الرسـائل الإلكترونية. • راجع: التكلفة لـكل نقرة

Penetration Rate

This is the percentage of the relevant population that has purchased a given brand or category a minimum of once during the time period under study. • See Also: *Market Penetration, Penetration Share*

معدل الاختراق

هـو نسـبة الجمهـور المسـتهدف التـي قامـت بشـراء منتجـات إحـدى العلامـات التجارية أو فئة معينة مـن المنتجـات (مـرة واحـدة علـى الأقـل) خـلال الفتـرة المحـددة للدراسـة. • راجـع: اختـراق السـوق، معـدل الاختـراق

Penetration Share

This is determined by making a comparison of that brand's customer (who purchased at least once) population with the number of customers for its category in the relevant market as a whole. • See Also: *Market Penetration, Penetration Rate*

حصة الاختراق

هـو الفـارق بيـن عـدد المسـتهلكين الذيـن قامـوا بشـراء منتجـات إحـدى العلامـات التجاريـة (مـرة واحـدة علـى الأقـل) وإجمالـي عـدد المسـتهلكين الذيـن اشـتروا منتجـات مشـابهة فـي نفـس السـوق (ويشـمل ذلـك كافة العلامات التجارية لنفس المنتج). • راجع: اختراق السـوق، حصـة الاختـراق

Perceptual Map

It is a graphic display that positions brands, products or services according to important strategic dimensions and as perceived by customers. • Also Known As: *Market Map*

المخطط البصري للسوق

هـو إحـدى الأدوات البصرية الفعالة التي تسـتخدمها الشـركات للتعـرف علـى تصـورات المسـتهلكين، حيـث يتـم عمل مخطط بصري بجميع العناصر المؤثرة في السـوق (مثل المنتجـات والخدمـات والعلامات التجارية المنافسة)، مع ترتيـب هـذه العناصر وفقًا لأهميتها من وجهة نظر المسـتهلك. • يُعـرف بـ: خريطـة السـوق

Porter's Generic Strategies

Michael Porter, a professor at Harvard Business School, identified three strategies that of use to a firm when seeking to improve and gain a competitive advantage over competitors:

1. Cost leadership strategy
2. Differential strategy
3. Focus strategy

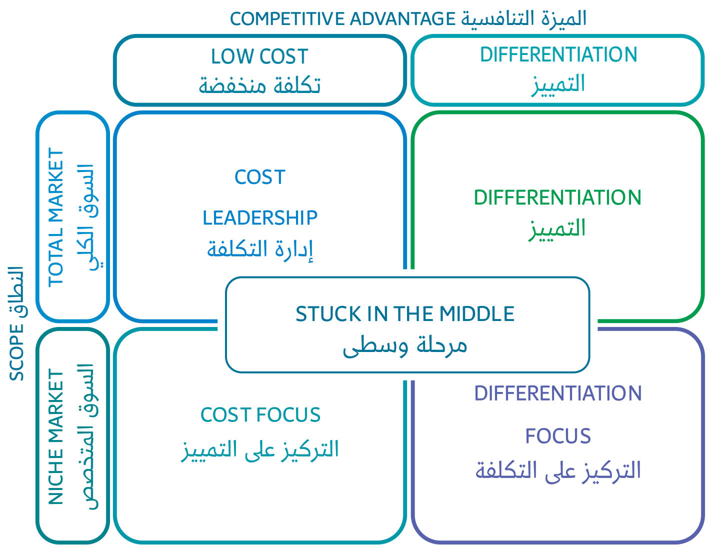
• See Also: *Competitive Advantage*

إستراتيجيات بورتر العامة

وضع مايـكل بورتـر ـ الأسـتاذ بكليـة هارفـارد للأعمـال ـ ثـلاث إسـتراتيجيات فعالـة تسـاعد المؤسسـات علـى تحسـين قدرتهـا التنافسـية وإضافـة ميـزات تنافسـية جديـدة تضمـن تفوقهـا علـى منافسـيها، وهـي كالتالـي:

١. إستراتيجية إدارة التكلفة
٢. إستراتيجية التمييز (أو التمايز)
٣. إستراتيجية التركيز

• راجع: الميزة التنافسية



Preselling

It is the introduction of your product to potential customers and taking orders for later delivery.

البيع المسبق

هـي العمليـة التـي تقـوم مـن خلالها الشـركة بعـرض منتجاتهـا علـى العمـلاء المحتمليـن لإقناعهـم بشـراء منتجاتهـا أو خدماتهـا، مـع تسـجيل طلبـات الشـراء وتسـليمها فـي وقـتٍ لاحـق.

Price Discrimination

It is the practice of charging different buyers different prices for the same quantity and quality of product, using a variety of price discrimination tools (such as coupons, rebates, and discounts).

إستراتيجية تمييز الأسعار

هـي تحديـد مسـتويات مختلفـة مـن الأسـعار لنفـس المنتـج (نفـس الكميـة والجـودة) للفئـات الاسـتهلاكية المختلفـة، وذلـك باسـتخدام العديـد مـن الأدوات (مثـل قسـائم الشـراء، التخفيضـات، والعـروض، إلـخ).

Price Premium

It is the percentage by which a product's selling price exceeds (or falls short of) a benchmark price. Marketers need to monitor price premiums as early signals of competitive pricing strategies. Changes in price premiums can also flag up product shortages, excess inventories, or other changes in the relationships between supply and demand. • Also Known As: *Relative Price* • See Also: *Average Price Charged*

فرق السعر

يُعـرف أيضًـا باسـم السـعر النسـبي، ويُقصـد بـه نسـبة انخفاض أو ارتفاع سعر بيع المنتج عن المؤشر المرجعي للأسـعار. ويجـب علـى الشـركات التـي تسـعى لتسـويق منتجاتها مراقبة الأسعار النسبية أو فرق الأسعار بعناية باعتبارها مؤشرًا مبكـرًا علـى مـدى كفاءة إستراتيجيات التسـعير التنافسـي. ويمكـن اسـتخدام الأسـعار النسـبية أيضًا للتنبؤ بنقص المعروض من منتج معيـن، أو الزيادة فـي مسـتوى المخـزون، أو غيرها مـن التغييـرات فـي العلاقة بين العرض والطلب. • يُعرف بـ: السعر النسبي • راجع: متوسـط الأسـعار المطبقة

Primary Research

It is a research based on gathering of new information using data collection techniques such as interviewing, surveying, and observation. • See Also: *Marketing Research, Secondary Research*

الأبحاث الأولية

هي الأبحـاث القائمة على جمع معلومات جديـدة حـول موضـوع معيـن باسـتخدام وسـائل وأسـاليب متنوعـة لجمـع المعلومـات، مثـل إجـراء المقابـلات، واسـتطلاعات الـرأي، وتسـجيل الملاحظـات. • راجع: بحـوث التسـويق، الأبحـاث الثانويـة

Product

This can be an idea, a physical entity, or a service, and it can also be any combination of the three.

المنتج

قـد يشـير هـذا المصطلـح إلى فكـرة، أو خدمـة، أو عنصـر مـادي، أو مزيـج فيمـا بينهمـا.

Product Life Cycle (PLC)

There are four stages through which a new product is thought to pass:

1. Introductory: slow sales growth
2. Growth: rapid sales growth
3. Maturity: plateauing of sales growth
4. Decline: decline of sales

The product life cycle model has four premises:

1. products have a limited life
2. product sales pass through distinct stages
3. profits vary at different stages
4. products require different strategies at different stages

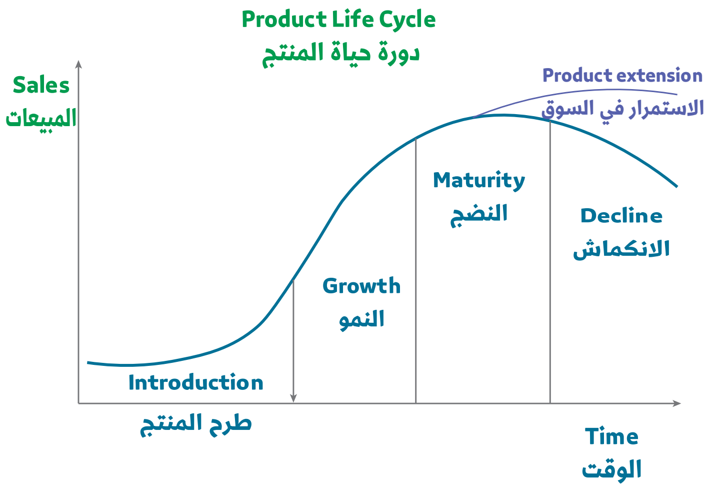
دورة حياة المنتج

يمـر المنتـج الجديـد بأربـع مراحـل أساسـية خـلال دورة حياتـه، وهـي كالآتـي:

١. مرحلة طرح المنتج: وتتميز بالنمو البطيء للمبيعات
٢. مرحلة النمو: وتتميز بإيقاع سريع لنمو المبيعات
٣. مرحلة النضج: وتتميز باستقرار مستوى المبيعات
٤. مرحلة الانكماش: وتتميز بتراجع مستوى المبيعات

ومن خلال نموذج دورة حياة المبيعات، يمكـن استنتاج الحقائق الأربع الآتيـة:

١. كل منتج له عمر محدد تنتهي دورة حياته بعدها
٢. مبيعات المنتجات تمر بمراحل مختلفة
٣. مستوى الأرباح يختلف من مرحلة إلى أخرى
٤. المنتجـات تحتـاج لإسـتراتيجيات مختلفـة تتناسـب مـع طبيعـة المراحـل المختلفـة



Promotion Marketing

This is the marketing method that encourages short-term purchase, influence trail and quantity of purchase, and are measured in terms of volume, share and profit. It includes coupons, sweepstakes, rebates, premiums, special packaging, cause-related marketing and licensing.

التسويق الترويجي

تهـدف هـذه الإسـتراتيجية إلى زيـادة المبيعـات علـى المـدى القصيـر بالإضافـة لتوجيـه مسـارات وكميـات المبيعـات. ويتـم قيـاس فعاليتها من خـلال تقييـم حجـم المبيعـات والحصـة السـوقية والأربـاح. وتشـمل هـذه الإستراتيجية مجموعة واسعة من الأنشطة التسويقية، مثـل قسـائم الشـراء، وجوائـز السـحب، والخصومـات، والعـروض التسـويقية، وتراخيـص اسـتخدام المنتـج، إلـخ.

Prospect

This is a potential qualified customer having the willingness, financial capacity, authority, and eligibility to purchase the offering.

العميل المحتمل المؤهل

هو العميل المحتمل بعد أن أصبح مؤهلًا بشكل أكبر لشراء المنتج المعروض، ويكون لديه الاستعداد والقدرة المالية وسلطة اتخاذ القرار المتعلق بشراء المنتج.

Public Relations (PR)

This refers to the communication management that aims to make use of publicity and other nonpaid forms of promotion and information to influence the feelings, opinions, or beliefs about the company, its products/services, or about the value of the product/service or the activities of the organization to buyers, prospects, or other stakeholders.

العلاقات العامة

يشير هذا المصطلح إلى إدارة الاتصالات بين الشركة والعملاء (أو الجمهور المستهدف) باستخدام المنشورات الإعلانية وغيرها من الأنشطة الترويجية، وهي تهدف إلى التأثير على مشاعر وآراء ومعتقدات الجمهور حول الشركة ومنتجاتها أو خدماتها، أو حول فوائد هذه المنتجات أو الخدمات، أو حول الأنشطة الترويجية التي تقدمها الشركة للعملاء الحاليين والمحتملين وغيرهما من الأطراف المعنية.

Pull Advertising

It refers to advertising placed in response to interest shown by an individual audience, such as placing a product in the consumer's path-to-purchase when they are considered as actively looking for it. • See Also: *Push Advertising*

إستراتيجية السحب الإعلانية

تشير هذه الإستراتيجية إلى الإعلانات التي يتم نشرها بناءً على الاهتمامات التي أظهرتها إحدى الفئات الاستهلاكية (مثل إظهار المنتج الذي يُتوقع الاهتمام به بشكل متكرر أمام المستهلك أثناء التصفح بشكل يتيح له شراء المنتج مباشرةً من خلال النقر عليه.)
• راجع: إستراتيجية الدفع الإعلانية

Push Advertising

This refers to advertising and promotion aimed at a target audience when there has been no indication of any interest.
• See Also: *Pull Advertising*

إستراتيجية الدفع الإعلانية

يُقصد بهذه الإستراتيجية الإعلانات والحملات الترويجية الموجهة لجمهور معين على الرغم من عدم إظهار هذا الجمهور أي نوع من الاهتمام بالمنتج.
• راجع: إستراتيجية السحب الإعلانية

Reach

The number or percentage of individuals in a defined population who are exposed at least once to an advertisement. It measures the breadth of an advertisement's spread across a population.

الوصول للمستهلك

يشير هذا المصطلح لعدد أو نسبة الأفراد ضمن فئة استهلاكية معينة الذين تعرضوا للإعلان (لمرة واحدة على الأقل). وهو يستخدم لقياس مدى انتشار الإعلان بين الفئة الاستهلاكية المستهدفة.

Rebate

It is a form of retrospective buying discount used as a sales promotion. Example: If you buy with 20,000 Riyals, you will get a 25% immediate rebate.

الاسترداد النقدي

يُطلق عليه أيضًا اسم الخصم النقدي، وهو أحد أنواع العروض الترويجية التي تلجأ إليها الشركات لزيادة المبيعات وتشجيع المستهلكين على الشراء، حيث يتيح خصم مبلغ محدد من إجمالي ثمن المنتج عند الدفع نقدًا. مثال: اشترِ بقيمة ٢٠٠٠٠ ريال واستمتع بخصم ٢٥٪ على مشترياتك.

Referral

This is a lead for a prospect given to the salesperson by an existing customer.

ترشيح العملاء

هو قيام أحد العملاء الحاليين باقتراح عملاء محتملين آخرين لأحد ممثلي المبيعات.

Request for Proposal (RFP)

This is a formal invitation in which a customer asks vendors to submit their proposals that demonstrate how a product/service they offer can address one or more of the customer's key business needs.

طلب تقديم العرض

هو طلب رسمي يقدمه العميل للبائع يقوم الأخير بموجبه بإعداد وإرسال تقرير (أو عرض) يوضح فيه كيف يمكن للمنتج الذي يقدمه تلبية واحد أو أكثر من احتياجات الأعمال الخاصة بالعميل.

Request for Quotation (RFQ)

This is a formal invitation in which a customer asks vendors to submit their price proposals for a product/service the customer needs.

طلب عرض السعر

هو طلب رسمي يقدمه العميل للبائع يقوم الأخير بموجبه بإعداد وإرسال بيان أسعار للمنتج الذي يحتاجه العميل.

Retailer

A retailer is a merchant middleman whose main engagement is selling to consumers.

تاجر التجزئة

هو بمثابة التاجر الوسيط بين تجار الجملة والمستهلك. ومهمته الأساسية هي البيع إلى المستهلكين.

Retention Rate

This is a ratio metric that measures the number of retained customers as compared with the number that is at risk. It is used to monitor the enterprise's performance in retaining customers.

معدل الاستبقاء

هو مقياس يتم حسابه من خلال مقارنة عدد العملاء الذين نجحت الشركة في استبقائهم مقابل عدد العملاء الذين يُحتمل مغادرتهم. وهو يُستخدم للتعرف على مدى نجاح الشركة في استبقاء عملائها والاحتفاظ بهم.

RFM Analysis

This is a method used for analyzing customers. The RFM model is based on three quantitative factors: Recency (How recently a customer has made a purchase), Frequency (How often a customer makes a purchase) and Money (How much money a customer spends on purchases).

- Also Known As: *RFM Segmentation Model*
- See Also: *Account Classification*

تحليل آر إف إم

يُستخدم هذا الأسلوب لتحليل نشاط العملاء. وهو يعتمد على ثلاثة عناصر رئيسية، وهي: مشتريات العملاء في الآونة الأخيرة، ومعدل تردد العملاء وقيامهم بالشراء، والقيمة النقدية لمشتريات العملاء.

- يُعرف بـ: نموذج آر إف إم لتصنيف العملاء
- راجع: تصنيف العملاء

Rich Materials

It refers to a type of material (such as infographics or ebooks rather than blog posts) that may be used as an offer in a lead generation campaign.

المواد الترويجية الغنية

يشير هذا المصطلح إلى المواد الترويجية التي تتميز بقدرتها على تحقيق قدر أكبر من التفاعل والتأثير على الجمهور أثناء إحدى الحملات التسويقية، وعادةً ما تضم هذه المواد عناصر إبداعية أكثر تأثيرًا، وتُعد رسوم الإنفوجرافيك والكتب الإلكترونية أمثلة جيدة على هذا النوع، على عكس منشورات المدونات التي قد لا تُحدث نفس القدر من التفاعل أو التأثير.

Roadmap

This is a plan or guide that shows how something is arranged or can be accomplished.

خارطة الطريق

هي الخطة أو الدليل الإرشادي الذي يوضح الخطوات التي يجب اتباعها لتحقيق هدف معين.

Sales

In its simplest meaning, the exchange of a product/service is for money.

المبيعات

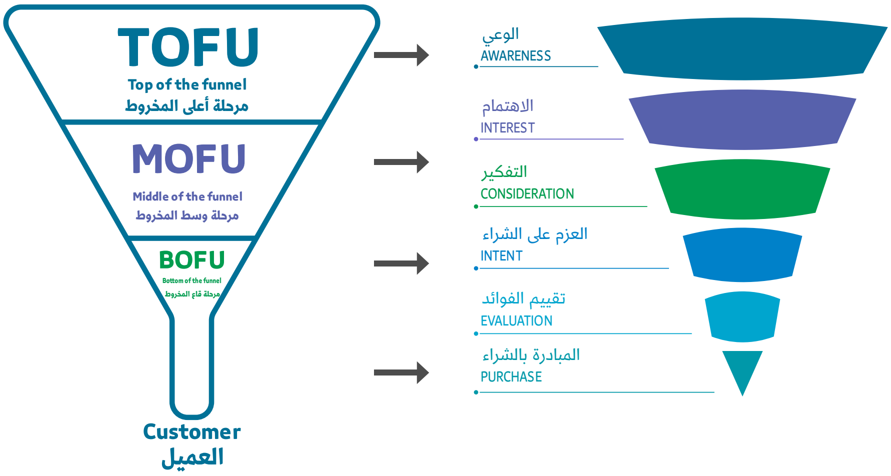
بشكل مبسط، يمكن تعريف المبيعات على أنها مبادلة المنتجات والخدمات مقابل المال.

Sales Funnel

The is a process that leads the prospect up to the moment of purchase. In this journey, leads will go from the top of the funnel (Tofu) stages (Awareness, Interest), to the middle of the funnel (MO Fu) stages (Consideration, Intent) to the bottom of the funnel (Bo Fu) stages (Evaluation, Purchase), until it becomes a customer.

مخروط المبيعات

يشير هذا المصطلح إلى مراحل رحلة الشراء، بدايةً من جهود جـذب العمـلاء المحتمليـن وحتـى لحظة الشـراء. وخلال تلك الرحلة، يبـدأ العميل المحتمل بمرحلة أعلى المخـروط (الوعـي، الاهتمـام بالمنتـج)، ثـم ينتقـل إلى مرحلة وسـط المخـروط (التفكـير والعـزم على الشـراء)، ثـم إلى مرحلة قاع المخـروط (تقييـم الفوائـد والمبـادرة بالشـراء). وفي هـذه اللحظة، يتحـول العميـل المحتمل إلى عميـل فعلـي.



Secondary Research

It is a research based on using existing information rather than collecting new information. • See Also: Marketing Research, Primary Research

الأبحاث الثانوية

على عكـس الأبحـاث الأولية التي تعتمد على جمع معلومـات جديـدة وأصليـة، فإن هـذا النـوع من الأبحـاث يعتمـد علـى اسـتخدام المعلومـات المتاحـة بالفعل دون السـعي لجمـع معلومـات جديـدة. • راجـع: بحـوث التسـويق، الأبحـاث الأوليـة

Search Engine Optimization (SEO)

This is the process of improving the quality and quantity of unpaid traffic (known as natural or organic) to a website from search engines.

تحسين محركات البحث

هـي عمليـة زيـادة حركـة مـرور الـزوار إلى الموقـع الإلكترونـي للشـركة بـدون وسـائل إعلانيـة مدفوعـة (يطلـق عليهـا وسـائل الإعـلان الطبيعيـة أو العضويـة)، وذلـك عبـر محـركات البحـث.

Search Engine Results Pages (SERPs)

These are the pages displayed by search engines in response to a query. The results are of two types: organic: retrieved by the search engine's algorithm, or sponsored: advertisements.

صفحات نتائج محركات البحث

يشير هذا المصطلح إلى الصفحات التي تعرضها محركات البحث كنتيجة لاستفسارات مستخدمي الإنترنت. وهناك نوعان من هذه النتائج: (١) نتائج مجانية، ويتم ظهورها عن طريق خوارزميات محرك البحث. (٢) نتائج مدعومة: عبر الإعلانات المدفوعة.

Stickiness

It refers to the quality of a website that attracts and holds visitors. A sticky website is supposed to be offering higher value.

جاذبية الموقع

هي مدى قدرة الموقع الإلكتروني على جذب واستبقاء الزوار. وعادةً ما تقدم المواقع الإلكترونية الجذابة فائدة وقيمة أعلى للجمهور.

Target Market

A target market is a specific portion of the total population, identified by the marketer as being the portion most likely to purchase its products/services.

السوق المستهدف

هو جزء أو شريحة فرعية من شرائح المستهلكين في السوق الكلي، وتتوقع الشركة أن هذه الشريحة هي الأكثر احتمالًا لشراء منتجاتها أو خدماتها.

Targeting

This is the second stage of the STP marketing framework, in which a marketer focuses marketing activities to attract a specific, marketing-profiled potential customer.
• See also: *Market Segmentation*

الاستهداف

تمثل هذه الإستراتيجية المرحلة الثانية من إطار التقسيم والاستهداف والتميز. وتقوم الشركة خلالها بتكثيف أنشطتها التسويقية لجذب فئة معينة ومحددة مسبقًا من السوق الكلي. • راجع: تقسيم السوق

Touchpoint

It refers to the contact points (such as phone, web, direct contact) between a company and its customers.

نقاط الاتصال

يشير هذا المصطلح إلى الوسائل التي تتيح التواصل بين الشركة والعملاء، مثل الهاتف أو الموقع الإلكتروني أو التواصل المباشر.

Up-Selling

This is a method used for encouraging a customer to spend a bit more on your service.

ترقية صفقة البيع

هي أحد الأساليب التي يستخدمها البائع لإقناع العميل بشراء المزيد من الخدمات والخدمات التي تقدمها الشركة.

Unique Selling Proposition (USP)

This refers to the unique benefit proposed by a company, service, product or brand that distinguishes it from competitors. • See Also: *Customer Value Propositions*

مزايا البيع الفريدة

هي تلك المزايا الفريدة في المنتجات أو الخدمات التي تقدمها الشركة للعميل لتمييزها عن منافسيها، مما يقنعهم بالتغيير إلى علامتها التجارية. • راجع: عرض القيمة للعميل

Van Westendorp Analysis

This is a marketing technique for determining consumer price preferences. It was introduced by the Dutch economist Peter van Westendorp. • Also Known As: *Price Sensitivity Meter, PSM Approach* • See Also: *Acceptable Price Range*

تحليل فان ويستندورب للحساسية السعرية

هو أسلوب تسويقي قدمه عالم الاقتصاد الهولندي بيتر فان ويستندروب لمساعدة الشركات على تحديد المستويات السعرية المناسبة للعملاء. • يُعرف بـ: مقياس الحساسية السعرية • راجع: المدى السعري المقبول

Vertical Integration

This is the combination of two or more separate stages in the channel of distribution through ownership, including mergers or acquisitions. • See Also: *Integration, Horizontal Integration, Backward Vertical Integration, Forward Vertical Integration*

التكامل الرأسي

تعتمد هذه الإستراتيجية على دمج مرحلتين أو أكثر في عملية التوزيع، من خلال عمليات الاندماج والاستحواذ على شركات أخرى في سلسلة التوريد. • راجع: التكامل، التكامل الأفقي، التكامل الرأسي الخلفي، التكامل الرأسي الأمامي.

Viral Marketing

This is a marketing approach that encourages and makes it easier for people to pass a long a marketing message. The concept of a virus is used, since the number of people exposed to a message resembles the process whereby a virus or disease is transmitted from one person to another.

التسويق الفيروسي

يساعد هذا الأسلوب المعلنين على توصيل رسائلهم التسويقية بسرعة وسهولة. وكما يتضح من اسمه، فقد تم استلهام هذا الأسلوب من عالم الفيروسات، لأن سرعة انتشار الإعلان بين الأشخاص تشبه إلى حد كبير الانتقال السريع للفيروس من شخص إلى آخر.

Visit

This is a measure of the number of times individuals request a page on the firm's server. The first request is counted as a visit. Subsequent requests from the same individual do not count as visits unless they are made after a specified timeout period (usually set at 30 minutes).

الزيارة

تشير إلى عدد مرات دخول المستخدمين على صفحات الموقع الإلكتروني للشركة. ويتم احتساب المرة الأولى لدخول المستخدم كزيارة. أما المرات التالية، فلا يتم احتسابها كزيارة إلا بعد مرور فترة معينة على الزيارة الأولى (عادة ما تُحدد الفترة بثلاثين دقيقة).

التسويق الشفهي

يشير هـذا الأسـلوب إلى انتقال المعلومـات شـفويًا مـن شـخص إلى آخـر. وهـو أسـلوب تسـويقي غيـر مكلـف يعتمـد على جـودة تجربـة العملاء الحالييـن ورضاهـم عن العلامـة التجاريـة. ويتضمـن هـذا الأسـلوب العديـد مـن عناصر التسـويق الـوارد، مثـل: تسـويق المنتـج، التسـويق بالمحتـوى، التسـويق عبـر مواقـع التواصـل الاجتماعـي.

Word-of-Mouth (WOM)

The passing of information from person to person. It is an inexpensive kind of marketing that relies on the perceived experience of current customers. It incorporates many of the components of inbound marketing, such as product marketing, content marketing, and social media marketing.

المحاسـبة والقانـون

Legal and Accounting

Account

It refers to a chronological list of all transactions (additions to and subtractions from) on single types of assets such as cash, receivables, payables.

الحساب

هو قائمة مرتبة زمنيًا بكافة المعاملات التي يتم إجراؤها على أحد الأصول المالية (مثل: المعاملات النقدية، والحسابات الدائنة، والحسابات المدينة)، سواءً كانت تلك المعاملات تتعلق بإضافة إيرادات أو خصم نفقات من تلك الأصول.

Accounting Cycle

It refers to the process of dealing with any financial event, from when the transaction occurs until its recording in the financial statement.

- See Also: *Accounting Period*

الدورة المحاسبية

تشير الدورة المحاسبية إلى كافة المراحل والخطوات التي تمر بها إحدى المعاملات المالية، منذ اللحظة الأولى لبدء المعاملة وحتى تسجيلها في القوائم المالية والميزانية العمومية.

- راجع: الفترة المحاسبية

Accounting Equation

It refers to the following equation: Assets = Liabilities + Owners' Equity

المعادلة المحاسبية

يُطلق عليها أيضًا اسم معادلة الميزانية العمومية، وهي معادلة رياضية تمثل العلاقة بين الأصول والالتزامات وحقوق المساهمين في الشركة، وتهدف لضمان تحقيق التوازن في الميزانية العمومية من خلال التأكد من أن إجمالي أصول الشركة يساوي مجموع التزامات الشركة وحقوق المساهمين. ويتم حسابها على النحو التالي: الأصول = الالتزامات + حقوق المساهمين

Accounting Information System (AIS)

It refers to a software system that collects, stores, and processes financial and accounting data used by decision-makers.

نظام المعلومات المحاسبي

هو أحد النظم البرمجية التي تساعد على اتخاذ القرارات المناسبة، حيث يقوم النظام بجمع وتخزين ومعالجة المعلومات المالية والمحاسبية.

Accounting Period

It refers to the span of time in respect of which a set of financial statements is released.

- See Also: *Accounting Cycle*

الفترة المحاسبية

هي الفترة الزمنية (عادةً من ثلاثة إلى ١٢ شهرًا) التي تقوم خلالها الشركة بإعداد التقارير حول أدائها ووضعها المالي، مع الإفصاح عن هذه التقارير للمستثمرين وغيرهم من أصحاب المصلحة الخارجيين.

- راجع: الدورة المحاسبية

Accounting

It is the measurement, processing, and communication of financial and non-financial information about a business. Accounting has several fields, such as financial accounting, management accounting, external auditing, tax accounting, and cost accounting.

المحاسبة

يشير مصطلح المحاسبة إلى تسجيل كافة المعلومات المالية وغير المالية بالشركة وإعدادها وعرضها على صُنّاع القرار. وتنقسم المحاسبة إلى تخصصات فرعية متعددة، مثل المحاسبة المالية، والمحاسبة الإدارية، والتدقيق الخارجي، والمحاسبة الضريبية، ومحاسبة التكاليف، وغيرها من فروع المحاسبة.

Accounts Payable (AP)

It is the amount of money a business owes to its suppliers, vendors, or creditors.
• Also Known As: *Payables*
• See Also: *Accounts Receivable*

الحسابات الدائنة

هي المبالغ المالية التي تدين بها الشركة للأطراف الخارجية، مثل الموردين ومزودي الخدمات والمقرضين وغيرهم من الأطراف الدائنة الأخرى.
• يُعرف بـ: المديونيات • راجع: الحسابات المدينة

Accounts Payable Turnover

It is an efficiency ratio that measures how quickly a company pays money owed to its suppliers.

معدل دوران الحسابات الدائنة

يُطلق عليه أيضًا اسم معدل دوران الذمم الدائنة، وهو أحد المقاييس المحاسبية المستخدمة لقياس مدى سرعة وكفاءة الشركة في سداد المستحقات المالية للموردين والدائنين.

Accounts Receivable (AR)

It is the amount of money owed to a business by customers.
• Also Known As: *Receivables*
• See Also: *Accounts Payable*

الحسابات المدينة

هي المبالغ المالية المستحقة للشركة من العملاء والمستهلكين.
• يُعرف بـ: المستحقات
• راجع: الحسابات الدائنة

Accrual Basis Accounting

It refers to a method of accounting in which expenses and revenues are documented before exchanges of money take place.
• See Also: *Cash Basis Accounting*

المحاسبة على أساس الاستحقاق

يُطلق عليها أيضًا اسم محاسبة الاستحقاق، وهي أحد أساليب المحاسبة التي تعتمد على تسجيل المصروفات والإيرادات بمجرد استحقاقها بغض النظر عن التاريخ الفعلي لسداد المصروفات أو تحصيل الإيرادات. أي أنها تأخذ في الاعتبار كافة المعاملات المالية (المصروفات والإيرادات) التي تم تنفيذها خلال الفترة المالية المحددة سواءً تلك التي تم سدادها وتحصيلها بالفعل أو تلك التي ما زالت قيد السداد أو التحصيل.
• راجع: المحاسبة على الأساس النقدي

Activity-Based Costing (ABC)

It is an accounting method that assigns costs to all products and services according to the actual consumption by each product and service.

حساب التكاليف على أساس الأنشطة

هو أحد أساليب محاسبة التكاليف التي تأخذ في الاعتبار الأنشطة الفعلية المستخدمة في إنتاج أحد المنتجات أو الخدمات والتي استهلكت جزءًا من موارد الشركة، فهي تحدد لكل منتج أو خدمة تكلفة معينة بناءً على الأنشطة التي يتم تنفيذها لإنتاج هذا المنتج أو الخدمة.

Alternative Dispute Resolution (ADR)

It refers to conflict resolution techniques that are not handled by the courts, through a neutral third party, to help disputing parties reach a settlement agreement. The most common techniques of ADR are negotiation, mediation, and arbitration.

الحلول البديلة لتسوية النزاعات

كما يمكن الاستنتاج من الاسم، يشير هذا المصطلح إلى مجموعة واسعة من الأساليب المستخدمة في تسوية النزاعات دون اللجوء إلى القضاء، حيث يتم اللجوء إلى طرف ثالث لفض النزاع والوصول لاتفاق مناسب يرضي الأطراف المتنازعة. ومن الأساليب الشائعة في هذا الصدد: المفاوضات، والوساطة، والتحكيم.

Amortization

It refers to paying off a loan over time by making planned, incremental payments of principal and interest.

إطفاء القروض

يطلق عليه أيضًا اسم السداد التدريجي للقروض، ويشير إلى سداد القروض في صورة دفعات تدريجية على مدى فترة زمنية محددة، وتشمل تلك المدفوعات مبلغ القرض الأصلي بالإضافة لمعدل الفائدة.

Annuity

It refers to a series of payments made at regular time intervals.

الأقساط المنتظمة

هي سلسلة من الأقساط التي يتم سدادها على مدى فترات زمنية منتظمة.

Arbitration

It is an alternate way of dispute resolution that is not handled by the courts. Disputing parties go before an arbitrator (third party) to settle their legal issues.

• See Also: *Alternative Dispute Resolution*

التحكيم

هو أحد الأساليب المستخدمة لفض النزاعات دون اللجوء إلى القضاء. حيث تلجأ الأطراف المتنازعة إلى طرف ثالث (ويُسمى المُحَكّم) للوصول لاتفاق مشترك وتسوية النزاعات القانونية فيما بينها.

• راجع: الحلول البديلة لتسوية النزاعات

Articles of Organization

It refers to a legal document providing information about a limited liability company filed with the government body to establish a corporation.

• See Also: *Articles of Partnership*

مبادئ التأسيس

يُطلق عليها أيضًا اسم ميثاق التأسيس وشهادة التأسيس وبنود عقد التأسيس، وهي وثيقة قانونية تضم المعلومات الأساسية حول الشركات المسجلة لدى الهيئات الحكومية، وتعتبر بمثابة إثبات للتواجد القانوني والرسمي للشركة. • راجع: مبادئ الشراكة

Articles of Partnership

It refers to the agreement between the business partners on matters related to the formation and operation of the partnership.
• See Also: *Articles of Organization*

مبادئ الشراكة

مبادئ الشراكة أو بنود عقد الشراكة هي اتفاقية يتم إبرامها بين شركاء الأعمال من أجل تحديد التزامات كل طرف وتوضيح كيفية تنفيذ هذه الالتزامات.
• راجع: مبادئ التأسيس

Assets

It refers to any resource owned by the company and that has economic value and future benefit. Assets can be classified based on convertibility into current assets and fixed assets, namely, physically existing assets into tangible and intangible assets; and usage into operating assets and non-operating assets. • See Also: *Liabilities*

الأصول

جميع الموارد الاقتصادية التي تمتلكها الشركة ويمكن استثمارها لتحقيق فوائد اقتصادية في المستقبل. ويمكن تصنيف الأصول إلى عدة أنواع بناءً على معايير مختلفة. على سبيل المثال، يمكن تصنيفها من حيث قابليتها للتحويل إلى سيولة نقدية إلى أصول سائلة وأصول ثابتة، ومن حيث وجودها المادي الملموس إلى أصول ملموسة وأصول غير ملموسة، ومن حيث الاستخدام إلى أصول تشغيلية وأصول غير تشغيلية.
• راجع: الالتزامات المالية

Audit

It is the examination of a business's financial records by a certified accountant to determine if it used proper procedures to prepare its financial statements.

التدقيق المحاسبي

هو فحص البيانات المالية للشركة من قِبَل محاسب معتمد للتأكد من صحتها ومطابقتها للواقع، والتحقق من التزام الشركة بتطبيق المعايير المحاسبية السليمة لإعداد هذه البيانات.

Balance Sheet

It is a financial statement that provides a snapshot (a financial picture at a single point of time) of a business's liabilities, assets, and shareholders' equity at specific moments in time. In a balance sheet, assets are equal to liabilities plus equity.
• Also Known As: *Statement of Financial Position*
• See Also: *Accounting Equation*

الميزانية العمومية

هي بيان مالي يقدم صورة عامة عن الوضع المالي للشركة خلال فترة زمنية محددة. ويشمل ذلك قيمة الأصول والالتزامات المالية وحقوق المساهمين. وحتى يتحقق التوازن في الميزانية العمومية للشركة، يجب أن يكون إجمالي أصول الشركة مساويًا لمجموع الالتزامات المالية وحقوق المساهمين. • يُعرف بـ: بيان الوضع المالي • راجع: المعادلة المحاسبية

Bankruptcy

It is a legal process by which a person or an entity is declared unable to pay their debts to creditors.

الإفلاس

يشير إلى إعلان شخص أو شركة عن عدم قدرتها على الوفاء بالتزاماتها للدائنين، ومن ثمّ تخضع لعدد من الإجراءات القانونية التي تساعدها على سداد أكبر قدر من التزاماتها تمهيدًا لخروجها من السوق.

Book Balance

It refers to a business's cash balance that reflects the sum of cash inflows and cash outflows.

الرصيد النقدي

يُعرف أيضًا باسم الرصيد الدفتري، ويشير إلى الرصيد النقدي المتبقي لدى الشركة، ويتم تقييمه من خلال حساب التدفقات النقدية والنفقات.

Book Value

It refers to the value of an asset shown in the balance sheet. It is usually calculated based on the original cost, less any depreciation, amortization, or impairment costs.

- See Also: *Market Value*

القيمة الدفترية للأصول

هي قيمة أحد الأصول المدرجة في الميزانية العمومية. وعادةً ما يتم حسابها بناءً على التكلفة الأصلية لهذا الأصل مخصومًا منها التكاليف المتراكمة الأخرى، مثل: تكاليف الإهلاك، والتزامات الديون، والانخفاض المحتمل في قيمة الأصل.

- راجع: القيمة السوقية

Bookkeeping

It refers to the process of recording all financial transactions of a business.

حفظ السجلات المالية

يشير إلى تسجيل جميع المعاملات المالية الخاصة بالشركة بشكل دقيق ومنظم، مع الاحتفاظ بهذه السجلات المالية والتأكد من تحديثها باستمرار.

Breach of Contract

It refers to the failure or refusal of a party to a contract to honor one or more clauses of a mutual agreement.

الإخلال بالعقد

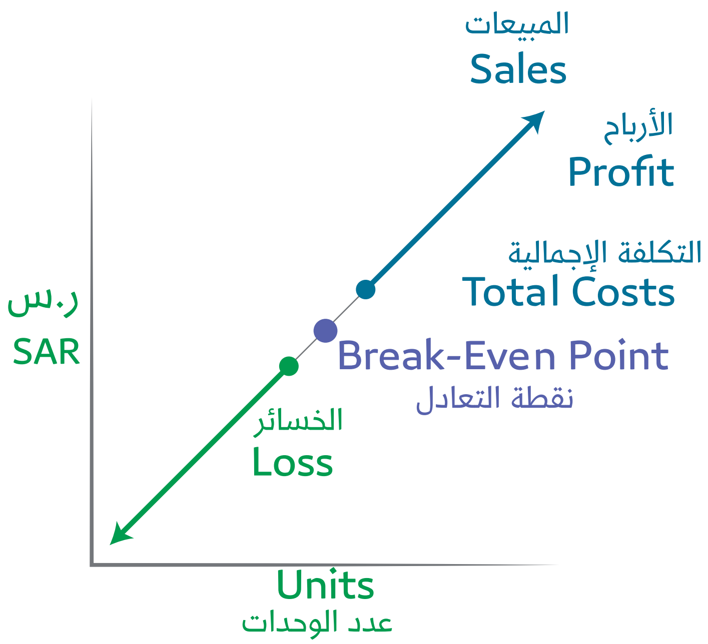
يُعرف أيضًا باسم خرق العقد ويشير إلى عدم التزام أحد الأطراف المشاركة في العقد ببند أو أكثر من بنود الاتفاق.

Breakeven Point (BEP) Analysis

It is used to decide the amount of revenue or unit sales to reach a point at which total costs equal gross revenue, so there is no loss or gain.

تحليل نقطة التعادل

هو أحد أساليب التحليل المستخدمة لتقييم حجم المبيعات أو قيمة الإيرادات المطلوب تحقيقها لتغطية التكاليف التي تم إنفاقها، أي النقطة التي يصبح عندها إجمالي التكاليف مساويًا لإجمالي الإيرادات.



Budget

It is a financial plan for the future, including planned sales volumes and revenues, resource quantities, costs and expenses, assets, liabilities, and cash flows.

الميزانية

هي الخطة التي تحدد الأنشطة والعمليات المالية للشركة خلال فترة زمنية محددة في المستقبل، بما في ذلك حجم المبيعات والإيرادات المستهدفة، وحجم الموارد المطلوبة خلال تلك الفترة، والتكاليف والنفقات، والأصول المتاحة، والالتزامات المالية، والتدفقات النقدية المتوقعة، وغيرها من التفاصيل المالية المتعلقة بتلك الفترة الزمنية المحددة.

Business Law

It is the rules and regulations that govern the conduct of business.

قانون الأعمال

هو كافة اللوائح والقواعد التي تنظم عمل الشركات والكيانات التجارية.

Business Entity

It refers to the concept that a business has a separate existence from that of its owners.

الكيان التجاري المستقل

يشير هذا المصطلح إلى أن كل شركة تتمتع بكيان قانوني مستقل ومنفصل عن مالكيها.

Capital Expense (CAPEX)

It is the money spent to buy, maintain, or improve a business's fixed assets such as a machine, building, or land. • Also Known As: *Capital Expenditure*

الإنفاق الرأسمالي

هي الأموال التي تنفقها الشركة لصيانة وتطوير أصولها الثابتة الحالية أو لشراء أصول جديدة (مثل الآلات، والمباني، والأراضي، إلخ). • يُعرف بـ: النفقات الرأسمالية

Capital

It refers to a business's financial assets. • See Also: *Working Capital*

رأس المال

هو إجمالي الأصول المالية التي تمتلكها الشركة. • راجع: رأس المال العامل

Cash Basis Accounting

It refers to a method of accounting in which expenses and revenues are documented at the point in time that the cash is received or paid. • See Also: *Accrual Basis Accounting*

المحاسبة على الأساس النقدي

هي أحد أساليب المحاسبة التي تعتمد على تسجيل الإيرادات عند وقت تحصيلها وتسجيل المصروفات عند وقت سدادها، على عكس محاسبة الاستحقاق التي تسجل الإيرادات والمصروفات بمجرد تنفيذ المعاملة المالية المرتبطة بها بغض النظر عن التحصيل الفعلي للإيرادات أو السداد الفعلي للمصروفات. • راجع: المحاسبة على أساس الاستحقاق

Cash Budget

It is an estimation of when, how, and why cash comes into and leaves a business.

الموازنة النقدية

هي تقييم لكافة الإيرادات والمصروفات النقدية التي تستقبلها أو تنفقها الشركة خلال فترة زمنية محددة، مع توضيح قنوات الدخل وأوجه الإنفاق المرتبطة بتلك الإيرادات والمصروفات.

Cash Disbursements Budget

It refers to the schedule of the amounts and timings of cash outflows of a business. • See Also: *Cash Receipts Budget*

موازنة المدفوعات النقدية

هي جدول زمني يحدد مواعيد استحقاق وسداد الالتزامات المالية للشركة. • راجع: موازنة الإيرادات النقدية

Cash Disbursements

It refers to any cash payments made for your business, such as operating expenses, capital expenditures, or interest on loans.

المدفوعات النقدية

هي كافة المبالغ النقدية التي تنفقها الشركة في الأوجه المختلفة (مثل: تكاليف التشغيل، والنفقات الرأسمالية، والقروض وفوائدها، إلخ).

Cash Equivalents

It refers to assets that can be quickly converted to cash. • Example: *Floating Rates Notes, Government Development Bonds, Domestic Government Bonds and Sukuk*

النقد المكافئ

يُطلق عليه أيضًا اسم النقد المُعادل، وهو يشير إلى الأصول التي يمكن تسييلها وتحويلها بسرعة وسهولة إلى مبالغ نقدية سائلة. • مثال: السندات ذات العائد المتغير، وسندات التنمية الحكومية، والسندات والصكوك الحكومية المحلية

Cash Flow Statement

It is a financial statement that shows the flow of cash in (cash inflows) and out (cash outflows) of the business.

بيان التدفقات النقدية

هو بيان مالي يوضح حجم التدفقات النقدية الواردة إلى الشركة (العائدات والإيرادات) والتدفقات النقدية الخارجة من الشركة (المصروفات والنفقات).

Cash Receipts Budget

It refers to the schedule of the amounts and timings of cash inflows to a business. • See Also: *Cash Disbursements Budget*

موازنة الإيرادات النقدية

هي جدول زمني يحدد مواعيد استحقاق وتحصيل الإيرادات المالية المُستحقة للشركة. • راجع: موازنة المدفوعات النقدية

Cash-to-Cash Cycle (CCC)

It is a metric that measures the time required for a business to acquire resources, convert them into products, sell the products, and receive cash from the sale. • Also Known As: *Operating Cycle*

دورة التحويل النقدي

يُطلق عليها أيضًا دورة التشغيل، وهي مقياس للفترة الزمنية التي تحتاجها الشركة لتحويل استثماراتها النقدية إلى أرباح نقدية، بدايةً من شراء الموارد وتحويلها إلى منتجات وحتى بيع هذه المنتجات وتحويلها إلى سيولة نقدية مرة أخرى.
• يُعرف بـ: دورة التشغيل

Certified Public Accountant (CPA)

It refers to a professional accountant certified by the Saudi Organization for Chartered and Professional Accountants (SOCPA)

المحاسب العام المعتمد

يشير هذا المصطلح إلى المحاسبين المتخصصين المعتمدين من الهيئة السعودية للمراجعين والمحاسبين (سوكبا)

Chart of Accounts (COA)

It refers to the list of an organization's financial accounts. It presents a snapshot of all the financial transactions a company has conducted in a specific accounting period.

مخطط الحسابات

هو قائمة بجميع الحسابات المالية التي أنشأتها الشركة خلال فترة محاسبية محددة. ويضم كافة المعاملات المالية التي قامت بها الشركة خلال تلك الفترة.

Collateral

It refers to valuable things given as security for payment of a loan, such as stocks, bonds, trucks, machinery, land, or buildings.

الضمانات

يشير هذا المصطلح إلى الأصول القيّمة التي تُستخدم كضمانات للقروض، مثل: الأسهم، والسندات، والشاحنات، والآلات، والأراضي، والمباني، وغيرها من الأصول المادية التي يقدمها المدين إلى الدائن على سبيل الضمان للأموال التي يقترضها.

Compound Interest

It is the addition of interest to the principal amount and calculating the following interest on the total. In simple terms, it is an interest on interest.
• See Also: *Simple Interest*

الفائدة المركبة

هي الفوائد التي تتم إضافتها إلى مبلغ القرض الأصلي، بالإضافة للفائدة التي تتم إضافتها على تلك الفوائد، ويتم تجميع هذه الفوائد المتراكمة طوال مدة القرض لحساب الفائدة المركبة. ويمكن تعريفها بشكل مختصر ومبسط على أنها: الفائدة التي يتم حسابها على الفائدة. • راجع: الفائدة البسيطة

Contingent Liabilities

It refers to potential liabilities that may occur based on the outcome of a future event.
• Example: Lawsuits, Product Warranty
• See Also: *Non-Current Liabilities, Current Liabilities*

الالتزامات المالية المحتملة

هي الالتزامات المالية التي يُحتمل أن تتكبدها الشركة في المستقبل نتيجة وقوع أحد الأحداث غير المؤكدة. • مثال: الدعاوى القضائية القائمة بالمحاكم، والالتزامات المتعلقة بضمانات المنتجات • راجع: الالتزامات المالية طويلة الأجل، الالتزامات المالية الحالية

Contribution Margin (CM)

It is the marginal profit per unit sale. It is calculated by subtracting unit variable cost from the unit selling price. The result reflects how many units you need to sell to ensure coverage of your fixed costs.
• See Also: *Gross Margin*

هامش المساهمة

هو أحد المقاييس المستخدمة لتقييم ربحية المنتجات أو الخدمات. ويتم حسابه من خلال خصم التكاليف المتغيرة للمنتج من سعر بيع المنتج. وتستخدم الشركات هذا المقياس لمعرفة عدد الوحدات التي يجب بيعها من المنتج لتغطية تكلفته والبدء في تحقيق الأرباح. • راجع: هامش الربح الإجمالي

Copyrights

It protects original expression in literary, dramatic, musical, and artistic works.
• See Also: *Intellectual Property, Patent, Trademark*

حقوق التأليف والنشر

هي أحد أنواع الحقوق القانونية التي تضمن انتساب الأعمال الإبداعية لأصحابها الفعليين وتمنحهم الحق الحصري في التصرف فيها، ويشمل ذلك الأعمال الأدبية والدرامية والموسيقية والفنية وغيرها من الأعمال الإبداعية. • راجع: حقوق الملكية الفكرية، براءة الاختراع، العلامة التجارية المسجلة

Cost of Goods Sold (COGS)

It is the direct cost of producing the products sold by a company.
• See Also: *Cost of Sales*

تكلفة البضائع المُباعة

هي التكلفة المباشرة التي تكبدتها الشركة في إنتاج المنتجات التي تم بيعها. • راجع: تكلفة المبيعات

Cost of Sales (COS)

It is the direct cost of producing the products or services sold by a company.
• See Also: *Cost of Goods Sold*

تكلفة المبيعات

هي التكلفة المباشرة التي تكبدتها الشركة من أجل إنتاج المنتجات أو الخدمات التي تم بيعها.
• راجع: تكلفة البضائع المُباعة

Credit

It refers to accounting entries that either increase equity or decrease expenses.
• See Also: *Debit*

القيود الحسابية الدائنة

يشير هذا المصطلح إلى العمليات الحسابية التي يتم تسجيلها في دفاتر حسابات الشركة، والتي تؤدي إلى زيادة في رأس المال أو خفض في النفقات الخاصة بالشركة. • راجع: القيود الحسابية المدينة

Creditor

It refers to a person or entity who gives money to another person or entity as a loan.
• Also Known As: *Lender* • See Also: *Debtor*

الدائن

هو الشخص أو المؤسسة التي تقدم القروض للأشخاص الآخرين أو المؤسسات الأخرى. • يُعرف بـ: المُقرِض
• راجع: المدين

Current Assets

It refers to the assets that can be easily converted into cash (typically within a year).
• Example: *Cash, Short-term deposits, Accounts receivables, Inventory*
• Also Known As: *Liquid Assets*
• See Also: *Fixed Assets*

الأصول الحالية

هي الأصول التي يمكن تحويلها بسرعة وسهولة إلى سيولة نقدية (عادةً خلال عام).
• مثال: المبالغ النقدية، الودائع المصرفية قصيرة الأجل، الحسابات المدينة، المخزون
• يُعرف بـ: الأصول السائلة • راجع: الأصول الثابتة

Current Liabilities

It refers to short-term debts or obligations that must be paid within a year. • Example: *Accounts Payable, Interest Payable, Short-Term Loans*
• See Also: *Non-Current Liabilities, Contingent Liabilities*

الالتزامات المالية الحالية

هي الديون والالتزامات المالية قصيرة الأجل التي يجب على الشركة سدادها خلال عام. • مثال: الحسابات الدائنة، فوائد الديون، القروض قصيرة الأجل
• راجع: الالتزامات المالية طويلة الأجل، الالتزامات المالية المحتملة

Current Ratio

It is a liquidity ratio that measures (by dividing the value of current assets over current liabilities) the ability of a business to cover short-term obligations with its current assets.

نسبة السيولة الحالية

هي مقياس لمعرفة نسبة السيولة الحالية للشركة، والتي تهدف لتحديد مدى قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها المالية قصيرة الأجل باستخدام أصولها الحالية. ويتم حسابها عن طريق حاصل قسمة قيمة الأصول الحالية على الالتزامات المالية الحالية للشركة.

CVP Analysis

It is a technique that analyzes the fixed and variable cost (C) to reach a volume or a number of unit sales (V) to maximize profits (P).

تحليل التكلفة - المبيعات - الأرباح

هو أحد أساليب التحليل التي تساعد الشركات على اتخاذ القرارات المناسبة على المدى القصير من خلال تحليل العلاقة بين التكلفة والمبيعات والأرباح، حيث يعمل على تحليل التكلفة الثابتة والمتغيرة للمنتج ثم تحديد حجم المبيعات المطلوب تحقيقه للوصول لأعلى مستوى من الأرباح.

Debit

It refers to accounting entries that either decrease equity or increase expenses.
• See Also: *Credit, Debt*

القيود الحسابية المدينة

يشير هذا المصطلح إلى العمليات الحسابية التي يتم تسجيلها في دفاتر حسابات الشركة، والتي تؤدي إلى انخفاض في رأس المال أو زيادة في النفقات الخاصة بالشركة. • راجع: القيود الحسابية الدائنة، الديون

Debt

It is a deferred payment. Types of debt include loans, bonds, notes, and mortgages. It is the opposite of equity.
• See Also: *Debit, Equity*

الديون

هي التزامات مالية مؤجلة السداد (مثل القروض، والسندات قصيرة وطويلة الأجل، والرهون العقارية). وفي عالم الأعمال والمحاسبة، تُعد الديون المصطلح المقابل لمصطلح حقوق المساهمين. • راجع: القيود الحسابية المدينة، حقوق المساهمين

Debtor

It refers to a person or entity who owes a debt to another person or entity.
• Also Known As: *Debitor, Borrower*
• See Also: *Creditor*

المدين

هو الشخص أو المؤسسة التي تدين بقروض أو مبالغ مالية للأشخاص الآخرين أو المؤسسات الأخرى.
• يُعرف بـ: الجهة المدينة، المقترض • راجع: الدائن

Debt-to-Assets Ratio

It is a solvency ratio that measures (by dividing total debt over total assets) the ability of a business to pay off its debt with its available assets.

نسبة الدين إلى الأصول

هي مقياس لنسبة السيولة الحالية للشركة، والتي تهدف لتحديد مدى قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها المالية قصيرة الأجل باستخدام أصولها الحالية. ويتم حسابها عن طريق حاصل قسمة إجمالي الديون التي تدين بها الشركة على إجمالي الأصول المتاحة التي تمتلكها.

Debt-to-Equity Ratio

It is a solvency ratio that measures (by dividing debt over owner's equity) the ability of a business to pay its debt obligations on an ongoing basis.
• Also Known As: *D/E Ratio*

نسبة الدين إلى حقوق المساهمين

هي مقياس لنسبة السيولة الحالية للشركة، والتي تهدف لتحديد مدى قدرة الشركة على سداد التزامات الديون بشكل منتظم. ويتم حسابها عن طريق حاصل قسمة إجمالي الديون على إجمالي قيمة حقوق المساهمين.
• يُعرف بـ: نسبة الدين إلى حقوق المساهمين

Default

It refers to the failure to meet the legal obligations of a loan.

التعسر

يشير إلى الفشل أو العجز عن سداد الالتزامات المالية للقروض في مواعيدها المحددة.

Defendant

It refers to the person or entity being sued.

المدعى عليه

هو الشخص أو المؤسسة التي تم رفع الدعوى القضائية ضدها.

Depreciation

It refers to the value decrease of a tangible asset over its lifetime.

الإهلاك

يشير إلى انخفاض قيمة الأصول المادية للشركة مع مرور الوقت.

Dividend

It is the earnings, or profit, which a business pays to its shareholders as a reward for their investment in its equity.

توزيعات الأرباح

هي المكاسب أو الأرباح التي توزعها الشركة على المساهمين مقابل استثماراتهم في الشركة.

Double Taxation

It refers to paying taxes on business earnings twice, by the business itself and by owners as well.
• See also: *Single Taxation*

الضريبة المزدوجة

يشير هذا المصطلح إلى فرض الضريبة على الشركة ذاتها مرتين، حيث يتم فرض الضريبة على الأرباح التي تحققها الشركة، ثم على الأرباح التي توزعها على المساهمين.
• راجع: الضريبة الفردية

Double-Entry Bookkeeping

It refers to a bookkeeping method in which every entry has a corresponding entry in another account so that the accounting equation is always balanced.
• Example: *an entry in assets should have an equivalent entry in liabilities.*
• See Also: *Accounting Equation*

القيد المزدوج

هو إحدى الطرق المستخدمة في تسجيل المعاملات المالية، والذي يعتمد على تسجيل كل معاملة في حسابين مختلفين (أحدهما حساب دائن والآخر حساب مدين)، مما يساعد على تحقيق التوازن في المعادلة المحاسبية. • مثال: كل معاملة يتم إدخالها في الحساب الخاص بالأصول يجب أي يكون لها مقابل مماثل في الحساب الخاص بالالتزامات المالية.
• راجع: المعادلة المحاسبية

Earnings per Share (EPS)

It is the income generated by the company for each share. It is calculated by dividing the net profit by the number of shares.

ربحية السهم

هو نصيب السهم الواحد من العائدات التي تحققها الشركة. ويتم حسابها عن طريق حاصل قسمة صافي الأرباح على عدد الأسهم.

Equity

It is the money left over and returned to shareholders after a business sells all assets and pays off all debts. It is the net balance of assets minus liabilities.

- Also Known As: *Owner's Equity*
- See Also: *Debt*

حقوق المساهمين

هي صافي الأموال التي تتبقى للمساهمين بعد دفع جميع الديون وبيع جميع الأصول (تحصيل جميع الإيرادات). ويتم حسابها من خلال خصم الالتزامات المالية من الأصول (حقوق المساهمين = الأصول - الالتزامات).

- يُعرف بـ: حقوق المُلّاك
- راجع: الديون

Expenses

It refers to the costs of conducting a business.

النفقات

هي التكاليف التي تتكبدها الشركة من أجل إدارة عملياتها المختلفة.

Factor

It refers to a finance company to which a business sells their accounts receivable for cash, which will then assume responsibility for collecting the accounts.

مؤسسات التمويل الوسيطة

يشير إلى مؤسسات التمويل التي تشتري الحسابات المدينة للشركات مقابل منح هذه الشركات التمويل النقدي المطلوب، وبذلك تنتقل إليها حقوق تحصيل هذه الالتزامات المالية.

Financial Flexibility

It is the ability of a business to manage its cash flows in a way that enables the business to respond appropriately to unexpected opportunities and needs.

المرونة المالية

يشير هذا المصطلح إلى مدى قدرة الشركة على إدارة التدفقات النقدية بشكل فعال، مما يتيح لها اقتناص الفرص الاستثمارية غير المتوقعة والاستجابة للتحديات الطارئة التي قد تواجهها بشكل مناسب.

Financial Projections

It refers to detailed financial statements that represent the expected future financial results of a business.

التوقعات المالية

هي بيانات مالية تفصيلية تتضمن النتائج المالية التي تتوقع الشركة تحقيقها خلال فترة مالية محددة في المستقبل.

Financial Ratios

It refers to a set of numerical values taken from financial statements to evaluate the overall financial condition of a business. Financial ratios may be grouped into liquidity ratios, leverage ratios, efficiency ratios, profitability ratios, and market value ratios.
• Also Known As: *Accounting Ratios*

المؤشرات المالية

يُطلق عليها أيضًا اسم النسب المالية، وهي أحد الأساليب المستخدمة لتقييم الأداء المالي العام للشركات، وتعتمد على تحليل ومقارنة مجموعة من العوامل المتغيرة (الأرقام) في القوائم المالية. ويمكن تقسيم المؤشرات المالية إلى مجموعات متنوعة ـ بناءً على طبيعة المعلومات المستخدمة في التحليل ـ إلى الآتي: مؤشرات السيولة، مؤشرات الديون، مؤشرات الكفاءة، مؤشرات الربحية، مؤشرات القيمة السوقية.
• يُعرف بـ: المعدلات المحاسبية

Financial Statements

It refers to a set of formal reports of a business's financial activities and position. Typically, there are four basic financial statements: balance sheet, income statement, statement of equity, and cash flow statement.

البيانات المالية

يُطلق عليها أيضًا اسم القوائم المالية، وهي مجموعة من التقارير الرسمية التي تستعرض الأنشطة المالية للشركة وتعكس مركزها المالي. وبشكل عام، يمكن تقسيم التقارير المالية إلى أربعة أنواع: بيان المركز المالي (الميزانية العمومية)، وبيان الدخل، وبيان حقوق المساهمين، وبيان التدفقات النقدية.

Fixed Assets

It refers to the assets that cannot be easily and readily converted into cash.
• Example: *land, buildings, machinery, equipment, patents, trademarks*
• Also Known As: *Non-Current Assets, Long-Term Assets, Hard Assets*
• See Also: *Current Assets*

الأصول الثابتة

هي الأصول التي لا يمكن تحويلها بسرعة وسهولة إلى سيولة نقدية. • مثال: الأراضي، والمباني، والآلات، والمعدات، وبراءات الاختراع، والعلامات التجارية المسجلة. • يُعرف بـ: الأصول طويلة الأجل، الأصول طويلة المدى، الأصول صعبة التداول
• راجع: الأصول الحالية

Fixed Cost

It is the expenses that stay the same, regardless of production.
• See Also: *Variable Cost*

التكاليف الثابتة

كما يمكن الاستنتاج من الاسم، تشير التكاليف الثابتة إلى المصروفات أو النفقات التي لا تتغير بغض النظر عن حجم الإنتاج. وتضطر الشركة إلى سدادها سواء كانت تحقق مبيعات أم لا. • راجع: التكاليف المتغيرة

Force Majeure

It refers to the events that are beyond the control of the contracting parties, such as earthquakes, storms, wars, strikes, and lockdowns.

القوة القاهرة

في مجال المال والأعمال، يستخدم هذا المصطلح للإشارة إلى الظروف القهرية التي تخرج عن سيطرة الأطراف المتعاقدة والتي قد تعفيهم من أداء بعض التزامات التعاقد، مثل الزلازل والعواصف والحروب والإضرابات العمالية وحالات الإغلاق الاقتصادي.

Foreclosure

It is a legal process in which a lender gets the right to sell your property to get its money back if you cannot make timely payments.

الحجز العقاري

هـو إجـراء قانونـي تحـاول مـن خلالـه الجهـة المقرضـة الحصـول علـى حـق بيـع الممتلـكات العقاريـة للمقتـرض المتعسـر لاسـترداد حقوقهـا الماليـة، نظـرًا لعـدم قدرتـه علـى سـداد التزامـات القـرض فـي مواعيدهـا.

Forensic Accountant

It refers to an accountant who tracks down hidden funds in business firms.

المحاسب الجنائي

هـو المحاسـب الـذي تتمثـل مهمتـه الأساسـية فـي الكشـف عـن الممارسـات الماليـة غيـر القانونيـة فـي الحسـابات الماليـة للشـركات.

Fraud

It refers to a situation in which a person or a business purposefully deceives others to gain possession of their rights, property, or money.

التزوير

يشير هـذا المصطلح إلى الممارسـات غير القانونية التي يقـوم بهـا أحـد الأشـخاص أو الشـركات بشـكل متعمـد، بهـدف خـداع وتضليـل الآخريـن والاسـتيلاء على حقوقهـم وممتلكاتهـم وأموالهـم.

GAAP

It stands for Generally Accepted Accounting Principles. It refers to a common set of accounting rules, standards, and ways of reporting financial information.

المبادئ المحاسبية المتفق عليها (GAAP)

يشير هذا المصطلح إلى مجموعة من القواعد والمعايير والإجراءات المحاسبية التي يجب استخدامها عند إعداد التقارير المالية.

General Ledger

It is a record used to list all company financial transactions and prepare financial statements.

دفتر الأستاذ العام

يُسمى أيضًا حساب الأستاذ العام، ويُعد بمثابة سجل الحسابات الرئيسي للشركات، حيث يستخدم لتسجيل كافة المعاملات المالية للشركة، وتعتمد عليه الشركات لإعداد التقارير المالية المختلفة.

Gross Margin

It refers to the difference between revenue and cost of goods sold or cost of sales divided by revenue.
• See Also: *Gross Profit*

هامش الربح الإجمالي

هـو أحـد المقاييـس التي تسـتخدمها الشـركات لتقييـم درجـة ربحيتهـا، ويتـم حسـابه مـن خـلال خصـم تكلفـة المنتجـات مـن العائـدات ثـم قسـمة القيمـة الناتجـة علـى العائـدات (العائـدات - التكلفـة / العائـدات).
• راجع: إجمالي الربح

Gross Profit

It refers to the amount of revenue left over after deducting the cost of goods sold or the cost of sales. • Also Known As: *Gross Income* • See Also: *Gross Margin*

إجمالي الربح

يشير هذا المصطلح إلى إجمالي الأرباح المتبقية بعد خصم تكلفة المنتجات التي تم بيعها. • يُعرف بـ: إجمالي الدخل • راجع: هامش الربح الإجمالي

Gross Turnover

It is the total sales of all products and services sold in a certain period.

إجمالي الإيرادات

يشير إلى قيمة إجمالي المنتجات والخدمات التي تم بيعها خلال فترة زمنية محددة.

Income Statement

It is a financial statement that shows a business's revenues and expenses during a particular period. It shows managers and investors whether the company made a profit or loss during the period being reported. • *Also Known As: Profit and Loss Statement (P&L), Revenue Statement, Statement of Financial Performance, Earnings Statement, Operating Statement*

قائمة الدخل

هو أحد التقارير المالية التي تسجل جميع الإيرادات والنفقات التي سجلتها الشركة خلال فترة محددة، مما يساعدها على تقييم أدائها ومعرفة ما إذا كانت قد حققت أرباحًا أم خسائر خلال تلك الفترة. • يُعرف بـ: بيان الربح والخسارة، بيان الإيرادات، بيان الأداء المالي، بيان المكاسب، بيان التشغيل

Intangible Assets

It refers to the assets without physical existence. • Example: *Patents, Brand, Copyrights, Trademarks* • See Also: *Tangible Assets*

الأصول غير الملموسة

هي الأصول التي ليس لديها وجود مادي ملموس. • مثال: براءات الاختراع، العلامات التجارية، حقوق الملكية، العلامات التجارية المسجلة • راجع: الأصول الملموسة

Intellectual Property (IP)

It is the ownership of intangible assets such as ideas, logo designs, books, video games, music, even names. Copyrights are to protect written works; patents are to protect specific products, and trademarks are to protect names and designs. • See Also: *Copyrights, Patent, Trademark*

الملكية الفكرية

يشير هذا المصطلح إلى الملكيات غير المادية أو غير الملموسة والتي غالبًا ما ترتبط بإبداعات العقل البشري، مثل الأفكار، وشعارات العلامات التجارية، والكتب، وألعاب الفيديو، والموسيقى، والأسماء (مثل أسماء المؤلفات، والشركات، والأعمال الفنية). وهناك حقوق قانونية تحمي كل فئة من هذه الفئات. • راجع: حقوق النشر والتأليف، براءة الاختراع، العلامة التجارية المسجلة

Interest Expense

In the income statement, it is the cost of borrowing money, either long-term or short-term borrowings.

أسعار الفائدة

تشير أسعار الفائدة أو نفقات الفائدة، في قائمة الدخل، إلى التكلفة التي تتكبدهـا الشـركة مقابـل اقتراض الأمـوال، ويشـمل ذلـك القـروض قصيـرة وطويلـة الأجـل.

Interest

It is the charge to the borrower for the use of money.

الفائدة

هي النسبة التي تفرضها الجهة المُقرضة على المقترض مقابل منحه المبلغ المطلوب.

Inventory Turnover Ratio

It is an efficiency ratio that measures the number of times inventory is sold and replaced within a given period.

معدل دوران المخزون

هو عـدد المـرات التي قامت فيها الشـركة ببيـع المخزون واسـتبداله بآخـر خـلال فتـرة زمنيـة محـددة، ويُعـد أحـد المقاييس الفعالة لتقييـم مـدى كفـاءة الشـركة في إدارة المخـزون والمبيعـات.

Inventory

It refers to a company's products that are ready to sell. It also includes raw materials and works-in-progress.

المخزون

هو جميع المنتجات التي تحتفظ بها الشـركة استعدادًا لبيعهـا. ويشـمل أيضًا المـواد الخام والمنتجـات التي ما زالت قيد التصنيـع.

Joint Liability Company

It is a business form in which more than one party is responsible legally for paying back a debt or otherwise covering a liability.

شركة ذات مسؤولية مشتركة

هي أحـد أنواع الشـركات التي تقع فيها مسؤولية سـداد الديـون والالتزامـات الماليـة المختلفـة علـى عـدة أطـراف وليس طـرف واحـد فقـط.

Journal

It is a time-ordered list of account transactions.

دفتر الحسابات

هـو سـجل يُسـتخدم لقيـد المعامـلات الماليـة الخاصـة بالشـركة، مـع ترتيبهـا وفقًـا للتوقيـت الزمنـي لتنفيذهـا.

Liabilities

It refers to any debts and obligations of the business. Liabilities can be current (short-term liabilities), non-current (long-term liabilities), or contingent. • See Also: *Assets*

الالتزامات المالية

هـي كافـة الديـون والمسـتحقات الماليـة التـي تلتـزم الشـركة بسـدادها للأطـراف الأخـرى. وتنقسـم الالتزامـات الماليـة إلـى: التزامـات ماليـة حاليـة (قصيـرة الأجـل)، والتزامـات ماليـة ممتـدة (طويلـة الأجـل)، والتزامـات ماليـة محتملـة (تعتمـد احتمـالات حدوثهـا علـى وقـوع أحـداث معينـة فـي المسـتقبل).
• راجع: الأصول

Liability

It is the legal responsibility of a person or a business. It also refers to what a person or a business owes to others.

الالتزام

يُستخدم هذا المصطلح للإشارة إلى المسؤولية القانونية التي يجب على الشخص أو الشركة الالتزام بها، أو إلى المستحقات المالية التي يلتزم الشخص أو الشركة بسدادها للآخرين.

Limited Liability Company (LLC)

It is a business form in which shareholders' financial liability is limited to the value of the business.

شركة ذات مسؤولية محدودة

في هذا النوع من الشركات، تُقدر مسؤولية كل مساهم عن الديون والالتزامات المالية للشركة بقدر حصته في رأس مال الشركة فقط.

Limited Liability Partnership (LLP)

It is a business form in which two or more partners oversee and run the business with limited liability for the debt that is equal to the amount each of them put into the business.

شركة تضامنية ذات مسؤولية محدودة

يتكون هذا النوع من الشركات من اثنين أو أكثر من الشركاء الذين يقومون بإدارة أعمال الشركة، ويكون كل شريك مسؤولًا عن ديون والتزامات الشركة بقدر مساهمته في رأس مالها.

Limited Partnership (LP)

It is a business form in which two or more partners oversee and run the business with unlimited liability for the debt.

شركة تضامنية

هي أحد أنواع الشركات التجارية التي يديرها اثنان أو أكثر من الشركاء، ويكون الشركاء الرئيسيون مسؤولين بشكل شخصي عن جميع الديون والالتزامات المالية للشركة.

Liquidity

It refers to the cash on hand and the ability to quickly convert an asset to cash for its full market value.

السيولة

يشير هذا المصطلح إلى الأموال النقدية المتاحة بالفعل لدى الشركة، وكذلك إلى الأصول التي يمكن تسييلها بسرعة وسهولة وتحويلها بشكل كامل إلى سيولة نقدية.

Litigation

It refers to a formal dispute resolution technique that operates using the court system, typically with one lawyer representing the plaintiff and another representing the defendant.

التقاضي

هو أحد الأساليب القانونية لتسوية المنازعات، ويعتمد على رفع الدعاوى القضائية بالمحاكم، حيث يقوم أحد المحامين بتمثيل الطرف المدعي بينما يقوم محامٍ آخر بتمثيل الطرف المدعى عليه.

Malfeasance

It refers to intentionally doing illegal or wrong actions by a person or organization.

المخالفات

هي السلوكيات الخاطئة أو الممارسات غير القانونية التي يرتكبها الشخص أو المؤسسة بشكل متعمد.

Market Value

It refers to the value of an asset in a marketplace. • See Also: *Book Value*

القيمة السوقية

يشير هذا المصطلح إلى سعر أو قيمة أحد الأصول في السوق. • راجع: القيمة الدفترية للأصول

Marketable Securities

It refers to the stocks and bonds traded on an open market.

الأوراق المالية القابلة للتداول

هي الأدوات المالية قصيرة الأجل (مثل الأسهم والسندات) التي يمكن تداولها في السوق وتحويلها إلى سيولة نقدية بسرعة وسهولة.

Mortgage

It is a special type of loan used to purchase or maintain real estate. Typically, the property serves as collateral to secure the loan.

الرهن العقاري

هو أحد أنواع القروض المخصصة لشراء أو صيانة الممتلكات العقارية، وفي أغلب الأحيان، يتم استخدام العقار كضمان للقرض.

Natural Person

In a lawsuit, it refers to a defendant or plaintiff.

الشخص الطبيعي

في عالم القانون والقضاء، يشير هذا المصطلح إلى الشخص أو الفرد الذي يتمتع بكامل الحقوق ويلتزم بكافة المسؤوليات القانونية. وفي الدعاوى القضائية، يستخدم مصطلح الشخص الطبيعي للإشارة إلى المدعي والمدعى عليه.

Negligence

It refers to carelessly and unintentionally committing an illegal act that hurts others financially, emotionally, or physically.

الإهمال

في مجال القانون، يشير مصطلح الإهمال إلى الأفعال والممارسات غير القانونية التي يتم ارتكابها بشكل غير متعمد، لكنها تسبب ضررًا ماليًا أو معنويًا أو جسديًا للآخرين.

Net Loss

It refers to the total business loss when business expenses are greater than revenue.

صافي الخسارة

يشير هذا المصطلح إلى إجمالي الخسائر التي تسجلها الشركة عندما تكون قيمة المصروفات التي أنفقتها أكبر من قيمة المكاسب التي حققتها.

Net Profit Margin

It is a profitability ratio that measures (by dividing the net income over the sales revenue) the overall success of a business.

هامش صافي الربح

هو أحد المقاييس التي تستخدمها الشركات لتحديد مستوى ربحيتها وتقييم كفاءة أدائها المالي، ويتم حسابه من خلال حاصل قسمة صافي الدخل على إيرادات المبيعات.

Net Profit

It refers to the amount of money left after deducting the cost of goods sold or the cost of sales, expenses, depreciation and amortization, interest, and taxes for an accounting period. • Also Known As: *Net Income, Total Comprehensive Income, Net Earnings, Bottom Line*

صافي الربح

هو المبالغ المالية المتبقية بعد خصم كافة التكاليف التي تكبدتها الشركة خلال فترة مالية محددة (بما في ذلك تكاليف المبيعات، والنفقات، والإهلاك والاستهلاك، وفوائد الديون، والضرائب، وغيرها من أنواع التكاليف). • يُعرف بـ: صافي الدخل، إجمالي الدخل الشامل، صافي الإيرادات، الدخل الصافي

Net Worth

It is the value of total assets minus total liabilities.

صافي القيمة

هو إجمالي قيمة الأصول بعد خصم إجمالي الالتزامات المالية.

Non-Compete Clause (NCC)

It is a contract clause in which one party agrees not to enter into or start a similar business in competition with the other party.
• Also Known As: *Restrictive Covenant*

شرط عدم المنافسة

هو أحد البنود التي تتم إضافتها في العقود، والتي يلتزم بموجبها أحد أطراف العقد بعدم بدء نشاط تجاري يمثل نشاطًا تنافسيًا مع نشاط الطرف الآخر.
• يُعرف بـ: التعهد بعدم المنافسة (التعهد التقييدي)

Non-Current Liabilities

It refers to long-term debts or obligations due in over a year. • See Also: *Current Liabilities, Contingent Liabilities*

الالتزامات المالية طويلة الأجل

هي الديون والالتزامات المالية التي يحين موعد استحقاقها أو سدادها بعد فترة طويلة (أكثر من عام). • راجع: الالتزامات المالية الحالية، الالتزامات المالية المحتملة

Non-Disclosure Agreement (NDA)

It is an agreement in which one party agrees not to disclose any information covered by the agreement, such as confidential material, knowledge, or information to third parties.
• Also Known As: *Confidentiality Agreement (CA)*

اتفاقية عدم الإفصاح

هي الاتفاقية التي يتعهد فيها أحد الأطراف بعدم إفشاء المعلومات السرية أو الأسرار التجارية أو أي معلومات أخرى تتعلق بالاتفاقية إلى أطراف ثالثة.
• يُعرف بـ: اتفاق السرية

Nonfeasance

It refers to the situation in which a person or a business does not act when action is legally required.

التقاعس

هو الموقف الذي يتقاعس فيه الشخص أو الشركة بشكل متعمد عن اتخاذ الإجراءات القانونية المطلوبة.

Non-Operating Assets

It refers to the assets not required for daily business operations. • Example: *Short-term investments, Vacant land, Interest income* • See Also: *Operating Assets*

الأصول غير التشغيلية

هي الأصول التي لا تحتاج الشركة لاستخدامها بشكل أساسي لإدارة وتنفيذ العمليات التشغيلية اليومية. • مثال: الاستثمارات قصيرة الأجل، الأراضي الفضاء، دخل الفوائد • راجع: الأصول التشغيلية

Operating Assets

It refers to the assets required in a business's daily operation. • Example: *Cash, Accounts receivable, Inventory, Building, Machinery, Equipment, Patents, Copyrights* • See Also: *Non-Operating Assets*

الأصول التشغيلية

هي الأصول التي تحتاج الشركة لاستخدامها بشكل أساسي لإدارة وتنفيذ العمليات التشغيلية اليومية. • مثال: السيولة النقدية، الحسابات المدينة، المخزون، المباني، الآلات، المعدات، براءات الاختراع، حقوق الملكية • راجع: الأصول غير التشغيلية

Operating Expenses (OPEX)

It refers to all costs incurred by a business other than those included in the cost of goods sold or cost of sales. • Also Known As: *Operating Expenditure*

النفقات التشغيلية

هي جميع التكاليف المباشرة التي تنفقها الشركة لإدارة عملياتها التشغيلية اليومية (مثل تكاليف المواد الخام، وأجور العمالة المباشرة، إلخ)، لكنها لا تتضمن التكاليف غير المباشرة (مثل تكلفة المبيعات، والتسويق، والتوزيع، إلخ). • يُعرف بـ: نفقات التشغيل

Operating Income

It refers to the amount of profit achieved from a business after deducting operating expenses and cost of goods sold/cost of sales from sales revenue. • Also Known As: *Operating Profit, Earnings Before Interest and Taxes (EBIT)*

إيرادات التشغيل

هي الأرباح التي تحققها الشركة بعد خصم نفقات التشغيل وتكاليف المبيعات من عائدات الشركة. • يُعرف بـ: أرباح التشغيل، الأرباح قبل الفوائد والضرائب

Operating Profit Margin

It is a profitability ratio that measures (by dividing the net income over the sales revenue) the overall success of a business.

هامش أرباح التشغيل

هو أحد المقاييس التي تستخدمها الشركات لتحديد مستوى ربحيتها وتقييم كفاءة أدائها المالي، ويتم حسابه من خلال حاصل قسمة صافي الدخل على إيرادات المبيعات.

Overdraft

It refers to a negative balance in a business's bank account.

السحب على المكشوف

هو أحد أنواع القروض قصيرة الأجل التي تمنحها البنوك للعملاء عندما يصل رصيدهم إلى الصفر، حيث يضيف البنك رصيدًا في حساب العميل مما يتيح له الاستمرار في سحب الأموال، أو سداد الالتزامات المالية عبر الحساب (مثل سداد الفواتير)، أو كتابة شيكات بمبالغ تفوق رصيده، وغيرها من استخدامات الحساب.

Overhead

It refers to the ongoing expenses of doing business other than those related to directly creating goods or services. • *Example: Advertising, Insurance, Interest, Rent, Taxes*

النفقات العامة

هي النفقات التي تحتاج الشركة لدفعها على أساس مستمر لإدارة أعمالها، لكنها لا تتضمن التكاليف المباشرة المرتبطة بالإنتاج. • مثال: الإعلانات، التأمين، الفائدة، الإيجار، الضرائب

Patent

It protects new inventions that can be made or used. • See Also: *Intellectual Property, Trademark, Copyrights*

براءة الاختراع

هو أحد الحقوق القانونية التي تحمي حق المخترع الأصلي في ملكية الاختراع وتمنحه الحق الحصري في التصرف فيه. • راجع: حقوق الملكية الفكرية، العلامة التجارية المسجلة، حقوق النشر والتأليف

Plaintiff

It refers to the person or entity filing a lawsuit.

المدعي

هو الشخص أو الجهة التي تقوم برفع دعوى قضائية ضد طرف آخر.

Prime Rate

It is the interest rate that commercial banks charge large corporations for short-term loans.

سعر الفائدة الأساسي

هو سعر الفائدة الذي تفرضه البنوك التجارية على عملائها الجديرين بالثقة (عادةً ما يكونون من المؤسسات الكبرى) مقابل منحهم قروضًا قصيرة الأجل.

Principal

It is the amount of money originally invested or loaned (without the interest or returns).

أصل المبلغ

هو المبلغ الأساسي الذي تم استثماره أو إقراضه، وذلك قبل إضافة أسعار الفائدة التي تم فرضها (في حالة القروض) أو إضافة العائدات التي تم تحقيقها (في حالة الاستثمارات).

Pro Forma Financial Statement

It is a financial statement prepared in advance, emphasizing the projected cash flows, net revenues, and taxes.

البيان المالي المبدئي

على عكس البيان المالي النهائي الذي يتضمن النتائج المالية الفعلية التي حققتها الشركة، فإن البيان المالي المبدئي يتضمن توقعات لهذه النتائج (مثل التوقعات الخاصة بالتدفقات النقدية، وصافي الإيرادات ، والضرائب، وغيرها من الجوانب المتعلقة بالأداء المالي للشركة).

Pro Rata Share

It is a method that assigns a proportionate amount of income or losses to shareholders based on their ownership percentages.

الحصة النسبية

هي أحد الأساليب المستخدمة في توزيع الأرباح على المساهمين، حيث يتم تحديد حصة كل مساهم من الربح أو الخسارة بناءً على نسبة ملكيته في الشركة.

Product Liability

It refers to the responsibility of a product manufacturer for the injuries those products cause.

مسؤولية المنتج

يشير هذا المصطلح إلى مسؤولية المصنعين عن الإصابات أو الأضرار التي قد تسببها منتجاتهم.

Profit per Head

It is a financial ratio that measures how much value each employee contributes to the net income of a business.

نسبة الربحية لكل موظف

هي إحدى الطرق المستخدمة لتقييم كفاءة الأداء المالي للشركة، حيث تقيس مقدار مساهمة كل موظف في إجمالي الدخل الذي تحققه الشركة.

Quick Ratio

It is a liquidity ratio that measures the ability of a business to cover short-term obligations with cash and assets on hand.

نسبة الأصول السريعة

هي أحد المقاييس المستخدمة لتقييم وضع السيولة النقدية بالشركة، حيث تقيس مدى قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها المالية قصيرة الأجل من خلال الأصول والسيولة النقدية المتاحة لديها.

Ratio Analysis

It refers to the calculations that measure business financial health.
• See Also: *Financial Ratios*

تحليل المؤشرات المالية

هو تحليل النتائج المالية للشركة للتعرف على مستوى كفاءتها في إدارة شؤونها المالية. • راجع: المؤشرات المالية

Receivables Turnover Ratio

It is an efficiency ratio that measures how efficiently a business collects its revenue by dividing sales revenue by accounts receivable.

معدل دوران الحسابات المدينة

هو أحد الأساليب المستخدمة لتقييم كفاءة الشركة في تحصيل مستحقاتها المالية، ويتم حسابه من خلال حاصل قسمة إيرادات المبيعات على إجمالي الحسابات المدينة.

Retained Earnings

It is the amount of net income left for a business to use after paying dividends to its shareholders.
• Also Known As: *Earnings Surplus*

الأرباح المحتجزة

هو الجزء المتبقي من أرباح الشركة بعد توزيع الأرباح المستحقة للمساهمين، والذي تحتفظ به الشركة لاستخدامه في أغراض أخرى مثل زيادة رأس المال، أو سداد ديون مستحقة، أو للاستثمار، أو لتوزيعه في مرحلة لاحقة على المساهمين، وغير ذلك من الاستخدامات المختلفة. • يُعرف بـ: فائض المكاسب

Return on Assets (ROA)

It is a profitability ratio that measures (by dividing net income over average total assets) how effectively a business uses assets to generate sales and profits.

العائد على الأصول

هو إحدى الوسائل المستخدمة لتقييم ربحية الشركة ومدى كفاءتها في إدارة الأصول وتوظيفها لزيادة المبيعات والأرباح، ويتم حسابه عن طريق قسمة الدخل الصافي على متوسط إجمالي الأصول.

Return on Equity (ROE)

It is a profitability ratio that measures (by dividing net income over owners' equity) the ability of a business to earn a return on its equity investments.

العائد على حقوق المساهمين

هو إحدى الوسائل المستخدمة لتقييم ربحية الشركة ومدى قدرتها على استثمار أسهمها لتحقيق الأرباح، ويتم حسابه عن طريق قسمة الدخل الصافي على إجمالي حقوق المساهمين.

Revenue Per Employee

It is a financial ratio that measures how much value each employee contributes to the revenue of a business.

نسبة الدخل لكل موظف

هي إحدى النسب المالية المستخدمة لتقييم مدى كفاءة الشركة في إدارة مواردها، حيث تقيس مقدار مساهمة كل موظف في إجمالي الإيرادات التي تحققها الشركة.

Revenue

It is the total income a business makes through normal business operations.
• Also Known As: *Sales or Sales Revenue, Turnover*

الإيرادات

هي الدخل الإجمالي الذي تحققه الشركة من خلال عملياتها وأنشطتها المعتادة. • يُعرف بـ: المبيعات (عائدات المبيعات)، العائدات

Run Rate

It is a method to predict a company's financial performance using current financial information. For example, in this method, the financial performance over a period less than twelve months is extended over an entire year.

استمرار الأداء

هي إحدى الطرق التي تستخدمها الشركات للتنبؤ بأدائها المستقبلي. وتعتمد هذه الطريقة على استخدم الأداء المالي الحالي للشركة كمؤشر على أدائها المستقبلي، حيث تفترض الشركة أن الأداء الحالي سيستمر بنفس المستوى خلال الفترة المقبلة. على سبيل المثال، تفترض الشركة أن الأداء الذي سجلته خلال الأشهر السابقة من العام سيتكرر أو سيستمر بنفس المستوى خلال الأشهر المتبقية من نفس العام.

Secured Debt

It is a loan that gives the lender the right to seize specific assets in the event of nonpayment.

القرض المضمون

هو القرض الذي يتم منحه مقابل أصل مادي يقدمه المقترض كضمان لهذا القرض (مثل عقار، سيارة، إلخ)، ويحق للجهة الدائنة الاستيلاء على هذا الأصل في حالة عدم التزام المدين بسداد القرض.

Selling and Administrative Expense

In the income statement, it is the cost of promoting, advertising, and selling products as well as the overhead costs of managing the business.

تكلفة المبيعات والمصروفات الإدارية

في قائمة الدخل، يشير هذا النوع من النفقات إلى التكاليف المرتبطة بالإعلانات والمبيعات، بالإضافة إلى المصروفات العامة التي تحتاج الشركة لإنفاقها على أساس مستمر لإدارة أعمالها (مثل الإيجار، والتأمين، وسداد فوائد القروض، إلخ).

Simple Interest

It is the method of calculating interest on only the principal amount.
• See Also: *Compound Interest*

الفائدة البسيطة

هي الفائدة التي يتم فرضها على المبلغ الأصلي أو الأساسي فقط. وذلك على النقيض من الفائدة المركبة التي يتم فرضها على المبلغ الأساسي والفوائد المتراكمة معًا. • راجع: الفائدة المركبة

Single Taxation

It refers to paying taxes on business earnings by owners only once. • See also: *Double Taxation*

الضريبة الفردية

يشير هذا المصطلح إلى قيام الشركة بدفع الضرائب على الأرباح التي تحققها مرة واحدة فقط، على النقيض من الضريبة المزدوجة التي يتم فيها فرض الضرائب على الشركة مرتين (مرة على الأرباح التي تسجلها ومرة على الأرباح الموزعة على المساهمين).
• راجع: الضريبة المزدوجة

Sole Proprietorship

It is a business form in which one person owns and runs the business without distinction being made between the owner and the business.
• Also Known As: *Individual Establishment*

الملكية الفردية

هي الشركة التي يمتلكها ويديرها شخص واحد فقط. وفي هذه الحالة، لا يكون هناك تمييز قانوني بين الشركة ومالكها، حيث يمثلان كيانًا قانونيًا واحدًا.
• يُعرف بـ: المؤسسات الفردية

Statement of Equity

It is a financial statement that shows the changes in a company's share capital, accumulated reserves, and retained earnings over the reporting period.

بيان حقوق المساهمين

هو أحد البيانات المالية التي توضح التغيرات في حصص أو حقوق المساهمين في الشركة خلال فترة مالية محددة. كما توضح قيمة الأرباح المحتجزة (صافي الأرباح المتبقية بعد توزيع الأرباح على المساهمين) خلال تلك الفترة.

Tangible Assets

It refers to the assets with physical existence.
- Example: *Land, Building, Machinery, Equipment, Cash, Inventory*
- See Also: *Intangible Assets*

الأصول الملموسة

هي الأصول التي تتمتع بوجود مادي ملموس.
- مثال: الأراضي، المباني، الآلات، المعدات، السيولة النقدية، المخزون.
- راجع: الأصول غير الملموسة

Trademark

It is a sign that distinguishes the products of one trader from those of other traders (e.g., brand name, slogan). • See Also: Intellectual Property, Patent, Copyrights

العلامة التجارية المسجلة

هي الرموز أو العلامات التي تميز منتجات إحدى الشركات عن غيرها من منتجات الشركات الأخرى (مثل اسم العلامة التجارية، والشعار، إلخ).
- راجع: حقوق الملكية الفكرية، براءة الاختراع، حقوق النشر والتأليف

Trial Balance

It is a report that lists the balances of all general ledger accounts, usually prepared at the end of every reporting period to ensure the entries in a company's bookkeeping system are mathematically correct.

ميزان المراجعة

هو تقرير شامل يتم إعداده في نهاية كل فترة مالية، ويتضمن جميع الحسابات المدرجة في دفتر الأستاذ العام خلال تلك الفترة، ويهدف بشكل أساسي للتحقق من دقة حسابات الشركة والتأكد من تحقيق التوازن بين الحسابات الدائنة والمدينة.

Unsecured Debt

It is a loan that does not give the lender the right to seize specific assets in the event of nonpayment.

القرض غير المضمون

هو القرض الذي لا يمنح الدائن الحق في الحجز على أصول المدين في حالة عجز الأخير عن سداد أقساط القرض.

Variable Cost

It is the expenses that change with the level of a business's production. It goes up when production increases and down when production decreases.
- See Also: *Fixed Cost*

التكاليف المتغيرة

كما يتضح من اسمها، يشير هذا المصطلح إلى التكاليف التي تتغير بتغير حجم نشاط الشركة. فهي تزداد مع توسع النشاط والإنتاج وتنخفض مع تراجع النشاط والإنتاج.
- راجع: التكاليف الثابتة

Waiver

It is a contract clause in which one party intentionally gives up legal rights or claims. Disclaimer, exculpatory clause, liability waiver, legal release, and hold harmless clause refer to different types of waiver.

التنازل

يشير هذا المصطلح إلى أحد بنود التعاقد التي يقوم فيها أحد أطراف العقد بالتنازل طواعيةً عن بعض حقوقه المالية أو القانونية. وهناك أنواع عديدة من التنازلات، مثل: إخلاء المسؤولية، الإعفاء من المسؤولية عن الأضرار، الإعفاء من المسؤولية القانونية، التخلي عن الحقوق القانونية، إخلاء المسؤولية عن التلفيات والإصابات

رأس المال العامل

هو رأس المال النقدي الذي تستخدمه الشركة لدفع النفقات اليومية المطلوبة. • راجع: رأس المال

Working Capital

It refers to a business's liquid capital that can be used to pay day-to-day expenses.
• See Also: *Capital*

المراجع

1. Buchanan, D. A., & Huczynski, A. (2019). Organizational Behaviour (10th ed.). Pearson.
2. Common Language Marketing Dictionary. (n.d.). Retrieved November 2021, from https://marketing-dictionary.org.
3. Dess, G., McNamara, G., Eisner, A., & Lee, S. (2021). Strategic Management: Text and Cases (10th ed.). McGraw Hill.
4. Dessler, G. (2020). Human Resource Management (16th ed.). Pearson.
5. Ebert, R. J., & Griffin, R. W. (2021). Business Essentials (13th ed.). Pearson.
6. Ferrell, O. C., Hirt, G. A., & Ferrell, L. (2021). ISE Business Foundations: A Changing World (12th ed.). McGraw-Hill.
7. Garrison, R., Noreen, E., & Brewer, P. (2020). ISE Managerial Accounting (17th ed.). McGraw-Hill.
8. Gartner Inc. (n.d.). Understanding Gartner's Hype Cycles. Gartner. Retrieved November 2021, from https://www.gartner.com/en/documents/3887767.
9. Investopedia. (n.d.). Investopedia. Retrieved November 2021, from www.investopedia.com.
10. Jones, G. R., & George, J. M. (2021). ISE Contemporary Management (12th ed.). McGraw-Hill Education.
11. Katz, J. A., & Green, R. P. (2021). Entrepreneurial Small Business (5th ed.). McGraw-Hill Education.
12. Kurian, G. T. (2013). The AMA Dictionary of Business and Management. American Management Association.
13. Leach, J. C., & Melicher, R. W. (2017). Entrepreneurial Finance (6th ed.). Cengage Learning.
14. Stevenson, W. J. (2021). Operations Management (14th ed.). McGraw-Hill Education.
15. Swink, M., Melnyk, S. A., & Hartley, J. L. (2020). ISE Managing Operations Across the Supply Chain (4th ed.). McGraw-Hill Education.
16. Turban, E., Pollard, C., & Wood, G. R. (2020). Information Technology for Management: On-demand Strategies for Performance, Growth and Sustainability (11th ed.). Wiley.
17. Wikimedia Foundation. (n.d.). Wikipedia. Retrieved November 2021, from www.wikipedia.org.

فهرس المصطلحات الإنجليزية

A

C

D

E

H

ا

M

S

T

W

فهرس المصطلحات العربية

أ

ت

ث

ج

ذ

ر

ش

ص

ك

ن

ي

منشآت
monsha'at
الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
Small & Medium Enterprises General Authority

MonshaatSA
8003018888